

Wuppertal Institut
für Klima, Umwelt, Energie
GmbH



BSR Sustainability GmbH

Endbericht

„Untersuchung der Wirksamkeit des Programms zur Verbesserung der Materialeffizienz“

**im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie
(AZ I D 4 – 02 08 15)**

Wuppertal / Karlsruhe, 31. Januar 2008

Bearbeitet von:

Dr. Kora Kristof / Thomas Lemken
Wuppertal Institut für Umwelt und Energie GmbH
42103 Wuppertal, Döppersberg 19
Tel. 0202/2492-183 bzw. -179, FAX: -198 bzw. -138
kora.kristof@wupperinst.org bzw. thomas.lemken@wupperinst.org

Dr. Annette Roser / Volker Ott
BSR Sustainability GmbH
Königsbergerstr. 2 h, 76139 Karlsruhe
Tel.: 0721/6259-509 bzw. 0721/9152636-34, FAX: 0721/9687261
a.rosen@bsr-sustainability.de bzw. v.ott@bsr-sustainability.de



Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung und Übersicht	9
2	Kernergebnisse der Evaluation und Empfehlungen zur Weiterentwicklung des Programms zur Verbesserung der Materialeffizienz	11
2.1	Lernendes Programm	11
2.2	Beratungspool	11
2.3	Antragsverfahren, Förderquote, Förderobergrenze und Förderlaufzeit bei VerMat und NeMat	14
2.4	VerMat	16
2.5	NeMat-Netzwerkstartförderung	18
2.6	Öffentlichkeitsarbeit und Agenda Setting	20
2.7	Deutscher Materialeffizienzpreis	21
2.8	Beirat	22
2.9	Finanzausstattung des Gesamtprogramms	23
3	Evaluationsergebnisse im Detail	27
3.1	Beratungspool	27
3.2	Antrags- und Auswahlverfahren VerMat / NeMat	43
3.3	VerMat-Potentialanalyse	45
3.4	VerMat-Vertiefungsberatung	62
3.5	NeMat-Netzwerkstartförderung	72

3.6	Umsetzungserfolg VerMat	79
3.7	Umsetzungserfolg NeMat	83
3.8	VerMat / NeMat: Erfolgsvermarktung	84
3.9	Materialeffizienzpreis	85
3.10	Öffentlichkeitsarbeit	90
3.11	Gesamtkonzeption des Programms zur Verbesserung der Materialeffizienz	96
4	Anhang	100
4.1	Untersuchungsdesign: Tabellarischer Überblick über die jeweils eingesetzten Analysemethoden für die einzelnen Analysebausteine	100
4.2	Fragebögen zur Befragung der VerMat-Unternehmen	106
4.3	Fragebogen zur Beraterbefragung	108
4.4	Ergebnisse der Internetanalyse zu Bekanntheitsgrad und Medienwirksamkeit	114

Abbildungen

Abb. 1:	Regionale Verteilung der demea-Berater/-innen	29
Abb. 2:	Typische Vorgehensweisen der Berater/-innen im Rahmen der Akkreditierung zu demea-Berater/-innen	31
Abb. 3:	Beurteilung des Auswahlverfahrens von Leitberater/-innen	33
Abb. 4:	Beurteilung der Differenzierung von demea-Berater/-innen in Leit- und Fachberater/-innen aus der Perspektive der Berater/-innen	34
Abb. 5:	Bewertung der Aufteilung in Leit- und Fachberater/-innen aus Sicht von Fachberater/-innen	35
Abb. 6:	Bewertung der Aufteilung in Leit- und Fachberater/-innen aus Sicht der Unternehmen	35
Abb. 7:	Beurteilung der demea-Schulung aus Sicht der Berater/-innen	37
Abb. 8:	Möglichkeiten der Qualitätssicherung aus Sicht der Berater/-innen	39
Abb. 9:	Möglichkeiten der Kontaktaufnahme von Berater/-innen bei Unternehmen mit Interesse an einer Materialeffizienzberatung	40
Abb. 10:	Beurteilung der demea als „Vermittlerin für Materialeffizienzmaßnahmen“ aus Sicht der Berater/-innen	41
Abb. 11:	Beurteilung der demea als „Initiatorin für Materialeffizienzmaßnahmen“ aus Sicht der Berater/-innen	41
Abb. 12:	Beurteilung der demea als „Wissensvermittlerin im Bereich der Materialeffizienz“ aus Sicht der Berater/-innen	42
Abb. 13:	Bewertung der demea als „Ansprechpartnerin für kleine und mittlere Unternehmen (KMU)“ aus Sicht der Berater/-innen	42
Abb. 14:	Regionale Verteilung der Projektanträge für Potentialanalyse	47
Abb. 15:	Mittelfestlegung und Mittelabfluss im Bereich VerMat-Potentialanalysen	48
Abb. 16:	Beurteilung der Potentialanalysen aus Sicht der Unternehmen	51

Abb. 17:	Gegenüberstellung der Bewertungen „Qualität der Potentialanalysen“ und „Zufriedenheit mit der Beratungsleistung“ aus Sicht der Unternehmen	51
Abb. 18:	Umsetzbarkeit der Maßnahmenvorschläge der Potentialanalysen aus Sicht der Unternehmen	54
Abb. 19:	Umsetzbarkeit der Maßnahmenvorschläge aus Sicht der Unternehmen, die kein Interesse an einer weitergehenden Vertiefungsberatung äußerten	55
Abb. 20:	Ermittelte Einsparpotentiale bei Potentialanalysen	56
Abb. 21:	Einsparpotentiale in Relation zu den Umsätzen	56
Abb. 22:	Bewertung der Förderkonditionen aus Sicht der Berater/-innen	59
Abb. 23:	Gegenüberstellung von Aufwand und Ertrag aus Sicht der Unternehmen	60
Abb. 24:	Zufriedenheit von VerMat-Unternehmen, die Interesse an einer Vertiefungsberatung haben	61
Abb. 25:	Zufriedenheit von VerMat-Unternehmen, die kein Interesse an einer Vertiefungsberatung haben	61
Abb. 26:	Regionale Verteilung der Projektanträge für Vertiefungsberatungen	64
Abb. 27:	Interesse der Unternehmen an einer Vertiefungsberatung	65
Abb. 28:	Aufwand und Ertrag der Potentialanalysen aus Sicht der Unternehmen, die kein Interesse an einer Vertiefungsberatung haben oder keinen Bedarf sehen	68
Abb. 29:	Gegenüberstellung von Aufwand und Ertrag aus Sicht der Unternehmen mit Interesse an einer Vertiefungsberatung bzw. mit gestellten Antrag für eine Vertiefungsberatung	68
Abb. 30:	Einschätzung der Wichtigkeit einer vertiefenden Beratung im Anschluss an eine durchgeführte Potentialanalyse aus Sicht der Unternehmen	69
Abb. 31:	Beurteilung der Aufteilung des VerMat-Programms in eine Potentialanalyse sowie eine Vertiefungsberatung / Umsetzungsbegleitung aus Sicht der Unternehmen mit abgeschlossener Potentialanalyse	70
Abb. 32:	Beurteilung der Aufteilung des VerMat-Programms in eine Potentialanalyse sowie eine Vertiefungsberatung / Umsetzungsbegleitung aus Sicht der befragten Berater/-innen	71

Abb. 33:	Beurteilung der Förderkonditionen aus Sicht der Leit- und Fachberater/-innen _____	72
Abb. 34:	Regionale Verteilung der Netzwerke _____	76
Abb. 35:	Angaben der Unternehmen zu den aufgrund von VerMat bereits realisierten Materialeinsparungen _____	80
Abb. 36:	Angaben der Unternehmen zu den über VerMat aufgezeigten ökonomischen Materialeffizienzpotentialen _____	81
Abb. 37:	Angaben der Unternehmen zur Realisierbarkeit der in der Potentialanalyse vorgeschlagenen Maßnahmen _____	81
Abb. 38:	Angaben von Berater/-innen zu den Sekundäreffekten der Potentialanalysen _____	82
Abb. 39:	Angaben der Unternehmen zur Größenordnung der bereits durch VerMat ausgelösten Investitionen _____	82
Abb. 40:	Bekanntheitsgrad des Materialeffizienzpreises aus Sicht von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) _____	88
Abb. 41:	Bekanntheitsgrades des Materialeffizienzpreises aus Sicht der Berater/-innen _____	89
Abb. 42:	Internetstatistik: Zugriffsstatistik _____	92
Abb. 43:	Internetstatistik: Download Produkte _____	92
Abb. 44:	Internetstatistik: Abruf Flyer _____	93
Abb. 45:	Beurteilung der Öffentlichkeitsarbeit der demea aus Sicht der Berater/-innen _____	95
Abb. 46:	Mittelabfluss 2006 bis 2012 nach Programmsegmenten _____	98

Tabellen

Tab. 1:	Anteile an den Kosten der Agenturarbeit (d. h. ohne vergebene Fördermittel) für die einzelnen Aufgabenbereiche: Status Quo bzw. Ziel der Weiterentwicklung des Impulsprogramms _____	23
Tab. 2:	Mittelverteilung 2012 unter der Annahme des kontinuierlichen Ausbaus des Impulsprogramms und Vergleich zur Planung 2008 _____	25
Tab. 3:	Leitberater/-innen und Antragswirksamkeit _____	28
Tab. 4:	Haushaltsplanung VerMat-Potentialanalysen _____	45
Tab. 5:	Potentialanalysen: Anzahl und bewilligte Mittel _____	46
Tab. 6:	Anzahl und Volumen der Investitionsvorhaben zur Materialeffizienzsteigerung bei Unternehmen ohne Interesse an einer Vertiefungsberatung _____	58
Tab. 7:	Anzahl und Volumen der Investitionsvorhaben zur Materialeffizienzsteigerung bei Unternehmen mit Interesse an einer Vertiefungsberatung _____	58
Tab. 8:	Haushaltsplanung VerMat-Vertiefungsberatungen _____	62
Tab. 9:	Vertiefungsberatungen: Anzahl und bewilligte Mittel _____	62
Tab. 10:	NeMat-Netzwerke im Überblick _____	73
Tab. 11:	NeMat Findungsphase (Phase I): Anzahl und bewilligte Mittel _____	74
Tab. 12:	NeMat Netzwerkarbeitsphase (Phase II): Anzahl und bewilligte Mittel _____	75
Tab. 13:	Haushaltsplanung NeMat _____	75
Tab. 14:	Anzahl der Bewerbungen und Preisträger des Deutschen Materialeffizienzpreis seit 2004 _____	87
Tab. 15:	Mittelfestlegungen VerMat und NeMat: II/2006 bis IV/2007 _____	97
Tab. 16:	Mittelfestlegung VerMat und NeMat für die Jahre 2007 bis 2011 _____	97
Tab. 17:	Mittelfestlegung VerMat und NeMat nach Quartalen: Prognose 2008 _____	98

1 Einleitung und Übersicht

In der deutschen Industrie werden jährlich Materialien im Wert von 500 Mrd. Euro verarbeitet. Die Steigerung der Materialeffizienz um 10 bis 20 Prozent könnte schon kurzfristig zu jährlichen Einsparungen von 50 bis 100 Mrd. Euro führen. Diese Einsparungen sind wirtschaftlich und ihre Erschließung wäre von enormer betriebs- und volkswirtschaftlicher Relevanz. Aus diesem Grund hat die Bundesregierung beschlossen, das Impulsprogramm Materialeffizienz aufzulegen. Es hat zum Ziel, die Materialeffizienz in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) des produzierenden Gewerbes zu erhöhen.

Im Jahre 2004 hat das Bundeswirtschaftsministerium im Rahmen des Impulsprogramms erstmalig den Deutschen Materialeffizienzpreis ausgelobt. Ausgezeichnet wurden vorbildliche Praxis-Beispiele aus den Bereichen Chemie, Baustoffe, Metallverarbeitung, Dienstleistung und Logistik, bei denen es durch den Einsatz von Innovationen zur rentablen Steigerung der Materialeffizienz gekommen ist. Parallel dazu wurde im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums eine Studie zur Konzeption eines Programms für die Steigerung der Materialeffizienz in mittelständischen Unternehmen beauftragt (Arthur D. Little GmbH / Wuppertal Institut / Fraunhofer-Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung, 2005, www.materialeffizienz.de/was-ist-materialeffizienz/studien-zum-impulsprogramm). Die Studie liegt seit im Mai 2005 vor und bildete die Grundlage für das Impulsprogramm, das mit zwei Richtlinien 2006 in Kraft trat:

- Richtlinie zum Programm für die Beratung von kleinen und mittleren Unternehmen zur rentablen Verbesserung der Materialeffizienz (VerMat) vom 4. Januar 2006,
- Richtlinie zum Programm für die Förderung von Netzwerken zur rentablen Verbesserung der Materialeffizienz primär in kleinen und mittleren Unternehmen (NeMat) vom 4. August 2006,

Zur Umsetzung des Programms und seiner drei Pfeiler, Deutscher Materialeffizienzpreis, VerMat und NeMat, wurde im Herbst 2005 die Deutsche Materialeffizienzagentur (demea) gegründet, die im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums von der VDI/VDE Innovation + Technik GmbH (VDI/VDE-IT) betrieben wird.

Um die Wirksamkeit des Gesamtprogramms sowie die inhaltliche und administrative Umsetzung des Impulsprogramms zu analysieren und Weiterentwicklungspotentiale auszuloten, lässt das Bundeswirtschaftsministerium das Förderprogramm im Rahmen dieses Projektes evaluieren.

Im Rahmen der Evaluierung, die in Zusammenarbeit des Wuppertal Instituts und der BSR-Sustainability GmbH erfolgt, werden die bisherigen Arbeiten der Deutschen Materialeffizienzagentur analysiert und, sofern sinnvoll, Weiterentwicklungsoptionen des Impulsprogramms vorgeschlagen.

Im Zentrum der Evaluation steht die Beantwortung der Frage, ob sich die VerMat- und NeMat-Förderung bewährt hat und wie erfolgreich die demea ihren Auftrag erfüllt hat,

- das öffentliche Bewusstsein über das Potential der Materialeffizienz zu schärfen und Informationen darüber zur Verfügung zu stellen,
- Unternehmen zu motivieren, Materialeffizienzpotentiale zu erschließen und bei der Teilnahme an VerMat zu unterstützen,
- den Aufbau von Unternehmensnetzwerken zur rentablen Steigerung von Materialeffizienz zu fördern (NeMat).

Ferner wird die Vergabe des Materialeffizienzpreises im Rahmen der Evaluation behandelt.

Zur Evaluation wurden insbesondere folgende Methoden verwendet:

- Dokumentenanalyse (DA) auf Basis vorliegender Daten und Dokumente beim Programmmanagement und umfangreiche Internetrecherche v. a. zum Analyse des Bekanntheitsgrads und der Medienwirksamkeit,
- Informationsaustausch (D) mit der demea und dem BMWi,
- Fragebogenaktion (FBU) bei den geförderten Unternehmen,
- Fragebogenaktion (FBB) bei den Berater/-innen,
- Leitfadengestützte Interviews mit teilnehmenden Betrieben des Programms VerMat (IU),
- Leitfadengestützte Interviews mit Mitgliedern des Beratungspools (IB),
- Gespräch mit Preisträgern des Materialeffizienzpreises am Rand der Preisverleihung 2007(P).

Im Rahmen der Projektdurchführung zeigten Vorgespräche mit Netzwerkkoordinator/-innen, dass die Befragung von Netzwerk-Unternehmen gegenwärtig noch nicht sinnvoll erscheint, weil sich die entsprechenden Unternehmen erst in der Phase der Netzwerkbildung befinden und somit noch keine sinnvoll analysierbaren Ergebnisse vorliegen. Ferner war die Unternehmensbefragung möglichst kompakt durchzuführen, da vor Beginn der Evaluierung bereits eine demea-interne Unternehmensbefragung in einer Teilgruppe der Unternehmen erfolgte.

Die Fragebogen für die Erhebungen bei den Unternehmen und den Berater/-innen sind im Anhang aufgeführt.

2 Kernergebnisse der Evaluation und Empfehlungen zur Weiterentwicklung des Programms zur Verbesserung der Materialeffizienz

In diesem Kapitel werden die Ergebnisse der Evaluation des Programms zur Verbesserung der Materialeffizienz kompakt zusammengefasst und vor allem die sich über alle Evaluierungselemente hinweg ergebenden Empfehlungen vorgestellt. Die Detail-evaluationsergebnisse finden sich in Kap. 3.

2.1 Lernendes Programm

Das Impulsprogramm Materialeffizienz und die demea verstehen sich als **lernendes Programm**, das sich kontinuierlich entlang der auftretenden Herausforderungen, Probleme, aber auch Erfolge und Veränderungen des Umfelds weiterentwickelt. Dies ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die Weiterentwicklung des Impulsprogramms.

Diese Evaluationsergebnisse sind ein weiterer Baustein eines sich entwickelnden Programms: Sie ergänzen den externen Blick der Evaluator/-innen auf die Outputs des Impulsprogramms Materialeffizienz, aber auch die Analyse der Bewertungen und Veränderungsvorschläge der befragten Berater/-innen, Ver-Mat- und NeMat-Unternehmen und der Beiratsmitglieder.

2.2 Beratungspool

Die Idee des Beratungspools und die Rollenverteilung zwischen demea und Beratungspool haben sich bewährt und sollten beibehalten werden. Der **Beratungspool wurde schnell aufgebaut** und die bestehenden Kontakte der Berater/-innen mit KMU (kleine und mittlere Unternehmen) konnten gut eingebunden werden. Die Antragswirksamkeit der Berater/-innen steigt kontinuierlich an. Die regionale Verteilung der Berater/-innen wird von den Materialeffizienzaktivitäten der einzelnen Bundesländer und Gebieten mit hoher Industriedichte beeinflusst. Da die meisten Berater/-innen aber eher branchenorientiert sind und damit bundesweit arbeiten, stellt das – mit Ausnahme der Reisekosten – kein Problem dar. Die Aufteilung zwischen Leit- und Fachberater/-innen sollte verändert werden (s. u.), da in den KMU bzw. von den Berater/-innen die Idee, mit Leit- und Fachberater/-innen gleichzeitig zu arbeiten, kaum angenommen wurde.

Der **Beratungspool** sollte wie bisher kontinuierlich **weiter ausgebaut** werden. Der Ansatz, Multiplikatoren für die **Einwerbung neuer Berater/-innen** zu nutzen, hat sich bewährt und sollte offensiv weiterverfolgt werden (z. B. VDI-VDE, IHK, einschlägige Fachinstitute bei Fachhochschulen, Technischen Universitäten, Fraunhofer Instituten, einschlägige Verbände technischer Berater/-innen, Wirtschaftsförderungsinstitutionen etc.).

Das **Auswahlverfahren** der Berater/-innen durch die demea sollte transparenter gestaltet werden. Dazu sollten in einem „Anforderungsprofil“ folgende Punkte explizit beschrieben werden: die Aufgaben der Berater/-innen, die Anforderungen an die Berater/-innen, die „Regeln für Berater/-innen“, die Auswahlkriterien, das Auswahlverfahren und andere für Berater/-innen relevante Verfahrensfragen (z. B. Ausschlussverfahren, s. u.).

Dieses Anforderungsprofil sollte klar an potentielle Bewerber/-innen auf der demea-Internetplattform kommuniziert werden.

Bei der Definition der Beratungsaufgaben sollte die Aufteilung zwischen Leit- und Fachberater/-innen abgelöst werden von einer **antragswirksamkeits- und qualitätsorientierten Unterteilung der Berater/-innen in akkreditierte, aber noch nicht gelistete und akkreditierte und gelistete Berater/-innen**. Auf der demea-Internetplattform sollten Berater/-innen erst gelistet werden, wenn sie zwei Beratungen erfolgreich und in der von der demea erwarteten Qualität durchgeführt haben. In der Listung sollten außerdem die nachgewiesenen Erfahrungsschwerpunkte (Branche, Beratungsschwerpunkt etc.) erkennbar sein. Dies käme dem Wunsch der Unternehmen nach einer gewissen „Qualitätsgarantie“ und einer gezielten Berater/-innenauswahl entgegen. Denkbar wäre auch ein interner Preis „Beste/-r Berater/-in des Jahres“, der ausschließlich nach den umgesetzten Materialeffizienzpotentialen vergeben werden sollte.

Die **Antragswirksamkeit** und auch die **Umsetzungsquote** könnte durch drei Maßnahmen gesteigert werden: durch einen **gezielten Erfahrungsaustausch** der Berater/-innen zu Best Practice und Erfolgsfaktoren zur Kundenansprache, durch die Entwicklung einiger weniger **für die Zielgruppe KMU ansprechend gestalteter Akquisematerialien** und durch ein verstärktes Agenda Setting zum Thema Materialeffizienz über Öffentlichkeitsarbeit, Regionalveranstaltungen mit Vor-Ort-Multiplikatoren etc. (vgl. auch die Empfehlungen zu Öffentlichkeitsarbeit und Agenda Setting in Kap. 2.6).

Der **Erfahrungsaustausch** zwischen den Berater/-innen und dabei die gezielte Nutzung von **Best Practice bzw. nicht nachahmenswerte Beispielen** sowie die Ermittlung von **Erfolgsfaktoren** hat sich bewährt und sollte regelmäßig – etwa 4 mal pro Jahr – weitergeführt werden. Auch die Einbindung der Netzwerke und ihrer Koordinator/-innen in den Erfahrungsaustausch sollte fortgeführt werden, um die Verbindung

von VerMat und NeMat weiter zu stärken, Synergieeffekte zu erschließen und die gleichzeitige Nutzung von beiden Programmteilen durch KMU zu fördern. Beim Design der Veranstaltungen ist darauf zu achten, dass sie entweder für Berater/-innen und Netzwerkkoordinator/-innen gleichermaßen interessant sind oder ein spezifisches Angebot nur für eine der beiden Gruppen entwickelt wird (z. B. spezielle Veranstaltung zu Erfolgsfaktoren und Kompetenzen für die Netzwerkkoordination). Bei einem stetigen Anwachsen des Beratungspools könnte über eine Regionalisierung oder eine Branchenspezialisierung des Erfahrungsaustauschs nachgedacht werden.

Für die Berater/-innen und Netzwerkkoordinator/-innen sollten **Qualifizierungen** zu Fördermöglichkeiten und KMU-relevanten Förderinstitutionen (inkl. BMWi-Förderbankbank etc.), innovative Ansätze im Bereich der nicht-technischen Beratungskompetenzen (z. B. Wissens- / Ideenmanagement, Konfliktlösungsstrategien, Coaching, Umsetzungs- und Sozialkompetenzen) und zu innovativen technischen Lösungen angeboten werden. Maßgeschneiderte Qualifizierungsangebote zu den in Netzwerken speziell notwendigen Kompetenzen sollten für die Netzwerkkoordinator/-innen angeboten werden. **Qualifizierungsmaterialien**, die nach der Qualifizierung auch für die laufende Arbeit genutzt werden können, sollten das Angebot ergänzen. Auch die im Rahmen des Erfahrungsaustauschs (s. o.) diskutierten Best Practice Beispiele und Erfolgsfaktoren sollten laufend zusammengestellt und in kontinuierlich fortgeschriebenen Qualifizierungsmaterialien mit verarbeitet werden.

In der nächsten Förderperiode sollte **für die Qualifizierung gezielt Mittel eingestellt** werden, da dies eine der wichtigsten Stellschrauben ist, um die Umsetzungserfolge der Berater/-innen und die Erfolge der Netzwerke gezielt zu verbessern. Ob die demea die Qualifizierungen selbst durchführt oder vergibt, ist jeweils themenweise zu entscheiden.

Langfristig könnte die Initiierung entsprechender offizieller Qualifikationsoptionen für die berufliche Ausbildung und Qualifizierung (vgl. RKW-Aktivitäten im Bereich Energieeffizienz oder die vom Wuppertal Institut mit entwickelte Fachkraft für Nachhaltiges Wirtschaften etc.) sowie für die Studienangebote an technischen oder Fachhochschulen und für Qualifizierungsaktivitäten von Transferzentren stehen. Diese sind sowohl für die Berater/-innen als auch die KMU wichtig.

Das **Ausschlussverfahren** bei längerfristiger Nicht-Aktivität durch Nicht-Verlängerung des Beratungsvertrags bzw. die Vertragskündigung bei offensichtlichen Qualitätsmängeln – mit vorheriger Verwarnung – funktioniert gut. Das Verfahren sollte zusätzlich auch klar im „Anforderungsprofil“ (s. o.) formuliert werden.

Berater/-innen und Unternehmen fänden darüber hinaus eine verstärkte **Qualitätskontrolle** durch die demea (evtl. auch externe Vergabe z. B. an Branchenspezialist/-innen) und durch die Befragung der beratenen Unternehmen sinnvoll (vgl. auch die Empfehlungen zu Beratungsberichten und Qualitätskontrolle der Berichte bzw. der Beratungstätigkeit bei VerMat- aber auch NeMat-Beratungen in Kap. 2.4 und Kap.

2.5). Sollten sich dabei offensichtliche Qualitätsmängel zeigen, die Bewertung durch ein beratenes Unternehmen schlecht ausfallen oder über gezieltes „Rosinenpicken“ wichtige Materialeffizienzpotentiale vernachlässigt werden, könnte zunächst eine Verwarnung stehen (da z. B. die negative Unternehmensbewertung auf persönlichen Unstimmigkeiten basieren könnte, nicht auf fachliche Mängel). Die Verwarnung könnte kombiniert werden mit einem entsprechenden Qualifizierungsangebot. Wenn sich dann weitere Probleme zeigen, könnten die Berater/-innen zunächst aus der Listung genommen werden ohne Verlust der Akkreditierung. Erst ganz am Ende würde die Vertragskündigung stehen. Eine Wiederbewerbung für den Beratungspool sollte in Ausnahmefällen bei Nachweis entsprechender Qualifizierungsmaßnahmen erfolgen können.

2.3 Antragsverfahren, Förderquote, Förderobergrenze und Förderlaufzeit bei VerMat und NeMat

Die **Trennung** bei der **VerMat-Beantragung** in **Potentialanalyse und Vertiefungsberatung / Umsetzungsbegleitung** hat sich bewährt und sollte beibehalten werden. Die **Förderlaufzeiten** der VerMat-Potentialanalysen sollte um zwei Monate verlängert werden, da die Kommunikation und die Abstimmung zwischen Berater/-innen und den zuständigen Mitarbeiter/-innen in den KMU einen größeren Zeitraum in Anspruch nimmt, weil es sich um eine Zusatzaufgabe neben dem Tagesgeschäft handelt.

Die **maximale VerMat-Förderhöhe** für die Potentialanalyse sollte, da sie für größere KMU nicht ausreicht, erhöht werden. Vorgeschlagen wird eine maximale Förderhöhe von 20.000 Euro, wobei die Förderquote für die ersten 10.000 Euro bei 67 % und für die zweiten 10.000 Euro bei 50 % liegen sollte. Die Förderhöhe der VerMat-Vertiefungsberatung / Umsetzungsbegleitung und die **VerMat-Förderquote** für die Potentialanalysen und die Vertiefungsberatung / Umsetzungsbegleitung haben sich bewährt und sollten beibehalten werden. Die Begrenzung der Gesamtförderung sollte sich an den anrechenbaren „De-Minimis“-Werten orientieren.

Auch in der **NeMat-Beantragung** hat sich das **zweistufige Verfahren mit Findungs- und Netzwerksarbeitsphase** bewährt. Die Netzwerksarbeitsphase sollte – da sich herausgestellt hat, dass Vernetzungsprozesse deutlich mehr Zeit in Anspruch nehmen, bei erfolgreichen Netzwerken auf Antrag (inkl. Erfolgsnachweis) **zweimal um jeweils ein Jahr verlängerbar** sein (d. h. erfolgsabhängige Verlängerung der **Förderlaufzeit**); die Förderquote sollte aber jeweils **degressiv absinken**. Die beantragten Netzwerkkosten liegen bisher deutlich unter den NeMat-Förderobergrenzen. Die gewünschte zeitliche Streckung der Mittel für die Netzwerke und die eingebundenen Unternehmen scheint damit mit den pro Netzwerk insgesamt veranschlagten Höchstsummen auch realisierbar zu sein. Damit die Mittel für die Netzwerksarbeitsphase nicht zu gering werden, sollte die Findungsphase mit maximal 30.000 Euro

gefördert werden. Weitergehende Empfehlungen zur **NeMat-Förderhöhe** und der **NeMat-Förderquote** sind, da erst wenige Netzwerke überhaupt in der zweiten Förderphase sind, derzeit noch nicht möglich. Jetzt ist schon klar erkennbar ist lediglich der Bedarf nach der oben formulierte Verlängerung der Netzwerkarbeitsphase um maximal zwei Jahre mit degressiver Förderung – aufgrund der Startphase der Netzwerke, die wesentlich zeitintensiver als erwartet ist.

Das **Antragsverfahren** sollte für VerMat und NeMat über eine strukturierte Abfrage aussagefähiger Kerninformationen der geplanten Vorgehensweise vereinfacht werden – Eindämmung der „Antragsprosa“ zugunsten konkreter, schnell überblickbarer und nach Abschluss auch überprüfbarer Arbeitsschritte und quantitativer und qualitativer Zielvorgaben. Gerade bei der Beantragung der Netzwerke sollte die angestrebte Materialeffizienzsteigerung und die Wege dahin dabei im Zentrum stehen.

Vorgaben von **Mindestangaben gekoppelt mit Textobergrenzen** für die Kernaussagen (z. B. tabellarischer Aufbau) können einfache Antragsroutinen sicherstellen. Mindestangaben könnten z. B. sein: für VerMat-Potentialanalyse: geschätzter Materialkostenaufwand bei Beantragung, geplante Analysefelder; für VerMat-Vertiefungsberatung / Umsetzungsbegleitung: weiter zu verfolgende Maßnahmen aus der Potentialanalyse, Spezifikation des Vertiefungsbedarfs bzw. der Aktivitäten der Umsetzungsbegleitung, dadurch erwartete Materialeinsparungen, Investitionen, Kosteneinsparungen und weitere Erfolgsindikatoren; für NeMat-Findungsphase: Grundidee des Netzwerks, geschätzter Materialkostenaufwand der Netzwerkmitglieder bei Beantragung, über die in der NeMat-Richtlinie geforderten Leistungen hinausgehende Meilensteine; NeMat-Netzwerksarbeitsphase inkl. Verlängerungsoptionen: zu verfolgende Aktivitäten aus der Findungsphase, Meilensteine und deren erwartete quantitative und qualitative Wirkung auf Materialeinsparungen, Investitionen, Kosteneinsparungen und weitere Erfolgsindikatoren. Durch die stark vereinfachte Beantragung könnten außerdem beispielsweise auch sehr kleine Vertiefungsberatungen zu einzelnen Detailpunkten arbeitssparend beantragt werden.

Die Routinen zur Einstufung als eigenständiges, Partner- oder verbundenes Unternehmen und rund um „De-Minimis“ sollten möglichst vereinfacht werden; die Vielzahl der Antragsdateien sollte parallel dazu minimiert werden.

Bei der Entwicklung entsprechend aufgebauter **datenbankgestützter Antragstools** sollte berücksichtigt werden, dass die Anträge in der Regel von den Berater/-innen ausgefüllt werden, aber die Unternehmen sie auch gut nachvollziehen können müssen. In den datenbankgestützten Anträgen sollten jeweils auch Ansprechpartner/-innen von Unternehmensseite auf Geschäftsführungs- und Fachebene benannt werden (z. B. für die Befragung der Unternehmen im Rahmen der Qualitätskontrolle etc.).

Die datenbankgestützten Anträge können auch hervorragend für die **Antragsabwicklung und die laufende Antragsstatistik** genutzt werden. Die Berichte sollten

analog auch datenbankgestützt erfolgen, um Kompatibilität sicherzustellen (vgl. auch die Empfehlungen zu den Beratungsberichten in Kap. 2.4 und Kap. 2.5).

Die Fokussierung des Impulsprogramms Materialeffizienz auf einzelne Branchen war für die Phase der Etablierung des Impulsprogramms Materialeffizienz aufgrund der besseren Kommunizierbarkeit sinnvoll. Eine Reihe Anträge wurden aber auch aus anderen Branchen eingereicht. Da sich damit de facto eine Antragstellung unabhängig von der Branchenzugehörigkeit als sinnvoll und praktikabel herausgestellt hat, sollte die **Branchenfokussierung aufgehoben** werden. Um diese Öffnung auch in der VerMat- und NeMat-Richtlinie explizit zu verankern, sollten die Formulierungen zum Kreis der Zuwendungsempfänger jeweils so formuliert werden, dass nicht die Branche, sondern der Materialverbrauch ins Zentrum rückt.

2.4 VerMat

Die **Planwerte zur Anzahl der Potentialanalysen** wurden **deutlich übertroffen**. Die Anzahl der Potentialanalysen stieg kontinuierlich an und es ist zu erwarten, dass sie auch 2008 weiter ansteigen wird. Bis 30.09.2007 wurden 166 Potentialanalysen gefördert; davon waren 90 schon abgeschlossen. Die meisten Anträge kommen aus NRW und Baden-Württemberg. Der Mittelabfluss erfolgt im Durchschnitt fünf Monate nach Genehmigung der Potentialanalyse.

Neben den Berater/-innen sollten auch die für die Einwerbung neuer Berater/-innen angesprochenen Multiplikatoren (siehe Kap. 2.2) wie bisher motiviert werden, KMU über das VerMat-Programm zu informieren und damit neue Potentialanalysen anzustoßen. Ein Schwerpunkt sollte dabei auch auf den Regionen und Branchen liegen, in denen noch wenige Potentialanalysen durchgeführt wurden.

Die **Beantragung der Vertiefungsberatung / Umsetzungsbegleitung** erfolgt **zeitlich verzögert** und in **geringerem Umfang** als erwartet; bis 30.09.2007 wurden 28 Vertiefungsberatungen bewilligt. Zwei Gründe sind hierfür zentral: Erstens reichen gerade bei sehr kleinen KMU die Fördermittel für die Potentialanalyse aus, um auch die Umsetzung schon mit anzustoßen; der Aufwand für die Beantragung der Umsetzungsbegleitung wird damit vermieden. Dies ist zwar eigentlich nicht kompatibel mit der Grundidee des VerMat-Programms (einer Aufteilung in Potentialanalyse und Vertiefungsberatung / Umsetzungsbegleitung), sollte aber beibehalten werden, um gerade auch sehr kleine KMU zu erreichen, die in der Regel nur sehr unaufwendige Förderungen in Anspruch nehmen. Zweitens verhindern manchmal Hemmnisse die Umsetzung (z. B. mangelnde technische Umsetzbarkeit der ausgewiesenen Potentiale, fehlende Aussagen zur Umsetzung, Probleme bei der Sozialkompetenz der Berater/-innen, schlechte Berichte bzw. schlechte Vor-Ort-Performance der Berater/-innen, fehlende Beratung zu Fördermöglichkeiten zur Investitionsförderung).

Abhilfe könnte einerseits die Erstellung **kompakter, aussagefähiger und an der Umsetzung orientierter Berichte zu den Ergebnissen der Potentialanalysen** schaffen. Diese müssten jeweils auch Aussagen zur konkreten Umsetzung der Potentiale beinhalten. Das vorliegende Berichtsschema sollte gestrafft werden: Die im Antrag genannten schnell überblickbaren und nach Abschluss auch überprüfbaren Arbeitsschritte und die Frage, wie weit die im Antrag formulierten quantitativen und qualitativen Ziele erreicht wurden, sollten dabei im Zentrum stehen (vgl. Vorschläge zur Fokussierung der Mindestangaben gekoppelt mit Textobergrenzen aus Kap. 2.3). Das gestraffte **Berichtstemplate für die Potentialanalysen, das die Kernessenz darstellt**, sollte auch **datenbankgestützt orientiert an den jeweiligen Nutzern** (demea, beratene Unternehmen) entwickelt werden. Es sollte die Option bieten, weitere Anlagen zu den technischen Detaildaten, zu den ermittelten Potentialen und deren Umsetzungsoptionen etc. beizufügen. Einerseits wird dadurch die **Auswertung und Qualitätskontrolle** durch die demea anhand der Berichte bzw. durch Befragung der beratenden Unternehmen erleichtert. Andererseits wird durch die Konzentration auf die Essenz der Potentialanalyse deren **Ergebnisse Richtung Unternehmen schneller und einfacher vermittelbar**. Nicht-Techniker/-innen bekommen so schnell einen Überblick über alle Potentiale (investive und nicht-investive Maßnahmen), deren Kostensenkungswirkung und die Umsetzungsoptionen; die Techniker/-innen können im Anhang die Details nachvollziehen.

Nach der Potentialanalyse sollte neben der technischen Vertiefungsberatung auch die **Umsetzungsbegleitung** (inkl. Qualifizierung der Beschäftigten der beratenen Unternehmen) **einen wesentlich höheren Stellenwert bekommen und auch gefördert** werden können, da die Umsetzung oft nicht an mangelnder technischer Qualität scheitert, sondern an „weichen Faktoren“ (z. B. Kompetenzen für die Umsetzungsbegleitung, Qualifizierungsbedarfe bei den Beschäftigten der geförderten Unternehmen).

Die **Fragebogenverschickung**, die die demea einmalig bei den Unternehmen erfolgreich durchgeführt hat, die **nicht innerhalb einer bestimmten Zeit eine Vertiefungsberatung beantragt** hatten, sollte als generelles Programmelement weiterentwickelt und eingeführt werden. So können einerseits mehr Unternehmen für eine Vertiefungsberatung gewonnen und andererseits Qualitätsmängel der Beratungen bzw. andere Hemmnisse aufgedeckt werden, die kontinuierlich durch Qualifizierungsaktivitäten für die Berater/-innen und ggfs. durch eine weitere Modifikation des VerMat-Programms behoben werden könnten. Bei Unklarheiten in der Beantwortung der Fragebögen sollte dann standardmäßig telefonisch nachgehakt werden.

Um die Attraktivität der Vertiefungsberatung / Umsetzungsbegleitung zu erhöhen, könnte auch über die Vergabe einer Teilnehmerurkunde zu den erfolgreich umgesetzten Materialeffizienzsteigerungen nachgedacht werden.

Circa neun Monate nach Abschluss der Vertiefungsberatung bzw. der Potentialanalyse, falls vom KMU explizit keine Vertiefungsberatung gewünscht wurde, sollte generell eine **telefonische Befragung der KMU** stattfinden, in der die umgesetzten Materialeinsparungen, jeweils differenziert nach nicht-investiven und investiven Maßnahmen, die dafür aufgewandten Investitionen und weiteren Kosten, die generelle Zufriedenheit, Umsetzungsprobleme sowie Verbesserungsvorschläge Thema sein sollten.

2.5 NeMat-Netzwerkstartförderung

Obwohl das NeMat-Programm erst mit großer Verspätung veröffentlicht werden konnte, wurden die **Planwerte für die Anzahl der geförderten Netzwerke schon deutlich übertroffen**; zum 30.9.2007 lagen 16 Bewilligungen für die Findungsphase und sechs Bewilligungen für die Netzwerkarbeitsphase vor. Die durchschnittlich beantragten Fördersummen liegen über beide Förderphasen (Findungs- und Netzwerkarbeitsphase) summiert deutlich unter den Förderungs-Maximalwerten. Die Netzwerke sind relativ gleichmäßig regional verteilt. Die Netzwerkakquise sollte so erfolgreich wie bisher weitergeführt werden. Regionale Lücken könnten dabei gezielt geschlossen und speziell wertschöpfungskettenübergreifende Netzwerke gefördert werden. Neben den Berater/-innen sollten die für die Einwerbung neuer Berater/-innen und die VerMat-Potentialanalysen angesprochenen Multiplikatoren (siehe Kap. 2.2) auch überzeugt werden, KMU über das NeMat-Programm zu informieren und damit neue Netzwerke anzustoßen oder aufgrund ihrer guten örtlichen Vernetzung selbst zu initiieren und zu koordinieren.

Da erst wenige Netzwerke überhaupt in der zweiten Förderphase sind, sind – wie oben kurz beschrieben – erst einige erste Empfehlungen möglich. Um das NeMat-Programm besser weiterentwickeln zu können, sollten in etwa zwei Jahren die Netzwerkförderung und ihr Erfolg im Detail evaluiert werden. Thema sollten neben dem Programmdesign, auch die Erfolgsfaktoren, die Qualitätskriterien für die Netzwerkarbeit und für die Netzwerkkoordinator/-innen, sinnvolle thematische Zuschnitten (Querschnittsthemen in branchenübergreifendem, regionalen Netzwerken versus Branchennetzwerke zu Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit), sinnvolle Basisangeboten etc. sein.

Jetzt ist aber schon deutlich, dass das Thema **Materialeffizienzsteigerung in den Netzwerken als Kernziel** der Vernetzung mehr Gewicht bekommen sollte; die Netzwerkkoordinator/-innen sollten aber parallel dazu die Möglichkeiten zur Energieeffizienzsteigerung nicht aus dem Auge verlieren, obwohl sie über NeMat nicht gefördert werden. **Bestehende Netzwerke** sollten nur gefördert werden, wenn sie noch keinen Materialeffizienzfokus hatten und / oder durch neue Mitglieder deutlich ausgeweitet werden.

Zur besseren Verzahnung des VerMat- und des NeMat-Programms sollten die Netzwerkkoordinator/-innen dazu verpflichtet werden, die beteiligten KMU über VerMat zu informieren und für die Inanspruchnahme zu werben. Die oben vorgeschlagene Evaluation des NeMat-Programms sollte über die Erfassung von typischen erfolgreichen Netzwerkaktivitäten weitere Standardangebote definieren, die den Netzwerkmitgliedern standardmäßig angeboten werden sollten.

Erkennbar ist schon jetzt, dass in den Netzwerken die **Vernetzungsprozesse wesentlich mehr Zeit beanspruchen** als ursprünglich erwartet. Die oben schon beschriebene Veränderung der Förderzeiten der Netzwerkförderarbeitsphase trägt dieser Erkenntnis Rechnung: zweimalige Verlängerung um jeweils ein Jahr – soweit das Netzwerk erfolgreich arbeitet – mit degressiver Förderquote (vgl. Empfehlungen zu Förderlaufzeit in Kap. 2.3).

Um die Qualitäts- und Erfolgskontrolle auch für die NeMat-Netzwerke zu erleichtern, sollten auch für das NeMat-Programm wie oben für das VerMat-Programm vorgeschlagen kompakte, aussagefähige und **an der Umsetzung orientierte Berichte zu den Ergebnissen der Findungs- und Netzwerksarbeitsphase** entwickelt werden. Der Bericht zu den ersten beiden Jahren der Netzwerkarbeitsphase bildet dann die Basis zur Beurteilung des ersten Verlängerungsantrags. Der Bericht zur ersten Verlängerung ist die Basis für die zweite Verlängerung. Der letzte Bericht dient dann der Ergebnisdokumentation der gesamten Netzwerkarbeit. Der Fortschritt bei den im Antrag genannten schnell überblickbaren, überprüfbaren Arbeitsschritten und die Frage, wie weit die im Antrag formulierten quantitativen und qualitativen Ziele erreicht wurden und wie die Chancen für eine Weiterarbeit des Netzwerkes nach Ende der Förderung stehen, sollten dabei im Zentrum stehen (vgl. Vorschläge zur Fokussierung der Mindestangaben gekoppelt mit Textobergrenzen aus Kap. 2.3). Das **Berichtstemplate** sollte auch für das NeMat-Programm datenbankgestützt sein und sich an den Nutzern orientieren. Dies erleichtert der demea die **Auswertung und Qualitätskontrolle** und dient der kompakten **Information der Netzwerkmitglieder** über die Erfolge, aber auch Probleme des Netzwerkes.

Die Qualitätssicherung über die Berichte sollte – analog zum VerMat-Programm – ergänzt werden durch eine **jährliche Netzwerkmitgliederbefragung per Fragebogen**. Die Fragebogenaktion bei allen am Netzwerk beteiligten Unternehmen sollte am Ende jedes Jahres der Netzwerkarbeitsphase und ein Jahr nach Abschluss der Förderung durchgeführt werden. Befragt werden sollten die Unternehmen zu den umgesetzten Materialeinsparungen und den jeweiligen Wegen, wie sie erzielt wurden (differenziert nach nicht-investiven und investiven Maßnahmen), zu den ausgelösten Investitionen, anderen Kosten und Kosteneinsparungen, zu anderen positiven Effekten, zur Zufriedenheit mit der Netzwerkarbeit, aber auch zu den auftretenden Problemen und zu Verbesserungsvorschlägen. Außerdem sollte gefragt werden, wie die

Unternehmen die Chancen der Fortführung der Netzwerkarbeit nach Ende der Förderung einschätzen.

Die Befragung ein Jahr nach Ende der Förderung gibt einen Hinweis darauf, ob die Idee der Anschubfinanzierung funktioniert hat und das Netzwerk nach Ende der Förderung selbständig wirklich weiterarbeitet.

2.6 Öffentlichkeitsarbeit und Agenda Setting

Die demea hat eine **umfangreiche Öffentlichkeitsarbeit** (Internetauftritt, Pressemailings, Newsletter, Vorträge, Messeauftritte, Veranstaltungen etc.) entfaltet. Dabei wurden auch die **Kanäle von VDI/VDE** genutzt, was deutliche **Synergieeffekte** mit sich bringt. **Dennoch** ist der **Bekanntheitsgrad der demea und des VerMat- bzw. NeMat-Programms eher gering**. Gespräche der demea mit Werbeagenturen führten zum Ergebnis, dass eine breite Werbekampagne zu teuer wäre und auch zielgruppenspezifische Ansprachen über die üblichen Werbemaßnahmen wenig zielführend sind.

Agenda Setting für das Thema Materialeffizienz hat die demea aufgrund der Bindung der personellen Ressourcen an die Kernaufgaben – von kleinen Ausnahmen abgesehen – **nicht betreiben können**.

Einen größeren Wirkungsradius kann die demea – wenn die Grundidee der schlanken Organisation der demea aufrechterhalten werden soll – nur erreichen, wenn die demea zu einem **zentralen Netzwerkknoten für Ressourceneffizienzaktivitäten anderer Akteure** wird. Dies bedeutet **einerseits**, die **Vernetzung mit und zwischen Multiplikatoren** gezielt zu verbessern und auszubauen, die Interesse haben, die **Angebote des Materialeffizienzprogramms für ihr eigenes Klientel zu nutzen** (z. B. Länderinitiativen zur Materialeffizienzsteigerung, Kammern, Wirtschaftsförderungsinstitutionen, Verbände, Gewerkschaften, RKW, Bildungsanbieter etc.) – z. B. wie oben schon angesprochen zur Anwerbung von neuen Berater/-innen und zur Verbreitung des VerMat- und NeMat-Programms (vgl. Empfehlung aus Kap. 2.2, Kap. 2.4 und Kap. 2.5). Regionalveranstaltungen mit Vor-Ort-Multiplikatoren und eine enge Zusammenarbeit mit ihnen sind dafür gute Ansatzpunkte. Neue Multiplikatoren können durch gezielte Recherchen, aber auch durch ein Schneeballsystem über die schon bestehenden Kontakte entdeckt werden. Gute Anknüpfungspunkte bieten auch die NeMat-Netzwerke, die in einer Region oder einer Branche Interesse wecken können. Unterstützend wirken kann auch die oben erwähnte Entwicklung einiger weniger für die Zielgruppe KMU ansprechend gestalteter Akquisematerialien für die Berater/-innen des Beratungspools (vgl. Kap 2.1). Auch die gezielte Einbindung der Berater/-innen in die Regional- oder Branchenveranstaltungen ist wichtig, da sie aufgrund ihres Eigeninteresses auch ein wesentliches Multiplikatorpotential bieten.

Andererseits bedeutet dies auch, viel mehr als bisher **aktiv** zielgruppenspezifisches **Agenda Setting** zum Thema Materialeffizienz und zu den Erfolgen des Impulsprogramms Materialeffizienz zu betreiben. Die **Zusammenarbeit mit dem Netzwerk Ressourceneffizienz des BMU** oder den **Aktivitäten des BMBF** bieten dazu gute Voraussetzungen. Da die demea Mitglied in der Kerngruppe des Netzwerks Ressourceneffizienz ist und gemeinsam mit dem Wuppertal Institut und der Effizienz-Agentur NRW über ein Projekt in der wissenschaftlichen Begleitung und konzeptionellen Weiterentwicklung des Netzwerks Ressourceneffizienz eingebunden ist, bieten sich hervorragende Kooperationsmöglichkeiten. Gemeinsame Aktivitäten etwa bei Großveranstaltungen, gemeinsame Kampagnen, Medienpartnerschaften (Fachpresse, Tageszeitungen, Nicht-Print-Medien), eine gemeinsame Ressourceneffizienzinternetplattform, eine Best Practice Beispielsammlung etc. könnten über die Steigerung der gesellschaftlichen Relevanz des Themas Materialeffizienz auch die demea und das Impulsprogramm Materialeffizienz mit fördern, die mit ihrem Alleinstellungsmerkmal – Materialeffizienzdiffusion in KMU und KMU-Netzwerken auf Bundesebene – einen ganz speziellen Aktionsbereich abdeckt.

Beide Ansatzpunkte werden nur dann erfolgreich verfolgt werden können, wenn in der nächsten Phase des Impulsprogramms Materialeffizienz mehr Mittel dafür eingestellt werden. Die Anlaufkosten, die in der ersten Phase des Impulsprogramms Materialeffizienz mit eingeplant worden sind, können dafür verwendet werden. Sinnvoll wäre außerdem eine **gezielte Aufstockung der Mittel für Öffentlichkeitsarbeit und Agenda Setting** (vgl. auch Kap. 2.9).

Zu überlegen wäre auch, inwieweit die Mitglieder des Beirats eine stärkere Rolle in diesem Bereich spielen könnten.

2.7 Deutscher Materialeffizienzpreis

Der Deutsche Materialeffizienzpreis hat nicht den Bekanntheitsgrad und damit auch nicht die Bewerbungszahlen, die möglich wären (z. B. Deutscher Umweltpreis der Deutschen Bundesstiftung Umwelt, Wuppertaler Energie- und Umweltpreis, Effizienzpreis NRW). Ziel sollten etwa 100 Bewerbungen und 300 bis 500 Teilnehmer/-innen bei der Preisverleihung sein.

Eine gemeinsame Bewerbung des Impulsprogramms Materialeffizienz, der demea und des Deutschen Materialeffizienzpreises aus einer Hand im Rahmen der verbesserten Öffentlichkeitsarbeit und des Agenda Settings der demea (vgl. Empfehlungen zu Öffentlichkeitsarbeit und Agenda Setting in Kap. 2.6) wäre sinnvoll und würde Synergieeffekte erschließen helfen. Medienpartnerschaften, die speziell auch den Deutschen Materialeffizienzpreis im Fokus haben, wären dabei hilfreich. Aus Neutralitätsgründen sollte darauf geachtet werden, dass alle Medien einbezogen werden und keine Ausschließlichkeitsregelungen getroffen werden.

Die Verzahnung des Materialeffizienzpreises mit dem VerMat- und NeMat-Programm funktioniert gut und sollte so beibehalten werden. VerMat- oder NeMat-Unternehmen sollten auch weiterhin gezielt motiviert werden, sich für den Materialeffizienzpreis zu bewerben, da dies die Sichtbarkeit des Impulsprogramms Materialeffizienz noch weiter steigern würde, vor allem wenn die Jury eines dieser Unternehmen auszeichnet (wie z. B. bei der Preisverleihung im Jahr 2007).

Von der angedachten gemeinsamen Verleihung mit dem KfW-Energieeffizienzpreis wird aus Gründen der Sichtbarkeit des Deutschen Materialeffizienzpreises abgeraten.

Da das Thema Materialeffizienz in der gesellschaftlichen Debatte einen immer größeren Stellenwert bekommt, wäre die Empfehlung, zu versuchen, den Wirtschaftsminister oder einen der Staatssekretäre für die Preisverleihung zu gewinnen und parallel dazu einen entsprechenden Rahmen in einer eigens dafür ausgerichteten Veranstaltung zu finden (evtl. in Verbindung mit der geplanten Ressourceneffizienzkonferenz des BMWi), um die Sichtbarkeit deutlich zu erhöhen. Die jährliche Vergabe des Deutschen Materialeffizienzpreises sollte beibehalten werden.

Möglichst bald sollte die Organisation des Materialeffizienzpreises vollständig durch die demea übernommen werden, da die Aufhebung der Aufteilung der Umsetzung des Impulsprogramms Materialeffizienz – VerMat und NeMat durch die demea und Deutscher Materialeffizienzpreis durch Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (BAM) – Abstimmungsaufwand reduziert, organisatorische Abläufe vereinfacht und so Synergieeffekte erschlossen werden können. Diese Aufteilung ist dadurch entstanden, dass der Deutsche Materialeffizienzpreis schon vor Erlass der VerMat- bzw. NeMat-Richtlinie sowie vor Gründung der demea erstmalig ausgelobt wurde und die BAM die Organisation des Preises interimistisch übernahm.

Da der Deutsche Materialeffizienzpreis durch eine unabhängige Jury vergeben wird, ist auch nach vollständigem Übergang der Organisation des Deutschen Materialeffizienzpreises an die demea eine Bevorzugung von Unternehmen ausgeschlossen, die über VerMat oder NeMat gefördert werden.

Mit der Verlagerung der Aufgaben sollten auch die Mittel für die Organisation des Deutschen Materialeffizienzpreises zur demea verlagert werden (vgl. Kap. 2.9).

2.8 Beirat

Der Beirat sollte beibehalten werden und wie bisher zur kontinuierlichen Weiterentwicklung der Aktivitäten der demea, des VerMat- und NeMat-Programms und des Deutschen Materialeffizienzpreises genutzt werden. Außerdem sollte überlegt werden, inwieweit die Beiratsmitglieder über ihre Multiplikatorenfunktion eine stärkere Rolle in der Öffentlichkeitsarbeit und vor allem im Agenda Setting spielen könnten.

Vor diesem Hintergrund wäre zu überlegen, ob nicht weitere Multiplikatoren aus Wirtschaft, Verbänden, Medien etc. aufgenommen werden sollten.

2.9 Finanzausstattung des Gesamtprogramms

Im **VerMat-Programm** sollte aufgrund der steigenden Nachfrage nach Potentialanalysen die Fördersumme **kontinuierlich ausgebaut** werden. Für die Vertiefungsberatungen ist, wenn die vorgeschlagenen Aktivitäten ergriffen werden, auch mit einer zunehmenden Nachfrage zu rechnen.

Das **NeMat-Programm** sollte aufgrund der guten Nachfrage und der Breitenwirkung von Netzwerken weiter **deutlich ausgebaut** werden, um mehr Netzwerke in der Findungsphase und der Netzwerkarbeitsphase unterstützen zu können. Durch die derzeit zunehmende Präsenz des Themas Materialeffizienz in der gesellschaftlichen Debatte wird die Nachfrage nach Netzwerken zu diesem Thema in den nächsten Jahren deutlich steigen.

Die Mittel für die demea sollten mit Beginn der nächsten Förderphase erhöht werden, um die verstärkt wahrzunehmenden Aufgaben durch die zusätzlichen Förderfälle sowie v. a. auch im Bereich Qualifizierung, für die Öffentlichkeitsarbeit und das Agenda Setting schultern zu können. Dabei sollte die Regel, dass maximal 5 % des Programmvolumens für die Projektträgertätigkeit und maximal weitere 5 % für Öffentlichkeitsarbeit, Agenda Setting, Qualifizierung, Best Practice Vermarktung etc. verwendet werden soll, eingehalten werden.

Die **Verteilung des demea-Gesamtaufwandes** kann aufgrund der vorgeschlagenen Vereinfachung des Antragsverfahrens, des Berichtswesens und der Erfolgskontrolle in Richtung Öffentlichkeitsarbeit, Agenda Setting, Qualifizierung, Best Practice Vermarktung etc. verschoben werden. In Tab. 1 sind die heutigen und die durch die Weiterentwicklung des Impulsprogramms erreichbaren prozentualen Anteile gegenübergestellt.

Tab. 1: Anteile an den Kosten der Agenturarbeit (d. h. ohne vergebene Fördermittel) für die einzelnen Aufgabenbereiche: Status Quo bzw. Ziel der Weiterentwicklung des Impulsprogramms

Aufgabe	Anteil 2007	Ziel
Projektkoordination (Lenkungskreis, Beirat, Berichte, Statistik, Evaluation)	11 %	5 %
Agenturarbeit (z. B. Aufbereitung von Fachinformationen)	8 %*	5 %
Akquisition neuer Berater/-innen, Pflege des Beratungspools, Qualifizierungsangebote	18 %	20 %
NeMat	16 %	20 %

VerMat	26 %	20 %
Öffentlichkeitsarbeit (inkl. Veranstaltungen, Vorträge, Web, Hotline-Information)	21 %	30 %

* In den Werten des Jahres 2007 sind die Kosten für die Begleitung des Deutschen Materialeffizienzpreises mit enthalten; diese sollten in Zukunft, um die Verteilung der Kosten der demea und der Programmelemente VerMat, NeMat und Deutscher Materialeffizienzpreis transparenter zu machen, aufgeteilt werden.

Quelle: demea

Sobald die Organisation des Deutschen Materialeffizienzpreises auf die demea verlagert wird, müssen auch die bei der BAM dafür reservierten Mittel Richtung demea verlagert werden. Insgesamt wird mit Kosten von 205.000 Euro inkl. Preisgelder gerechnet; diese verteilen sich auf folgende Positionen: Preisgelder (50.000 Euro), Konzeption, Durchführung und wissenschaftliche Begleitung (122.000 Euro), Homepage (10.000 Euro), Erstellung, Druckkosten und Verteilungskosten für Ausschreibungsfaltblatt, Wettbewerbsplakate, Einladung für Preisverleihung, Broschüren zur Vorstellung der Preisträger, Urkunden etc. (12.500 Euro) und die Kosten der Preisverleihung für Moderation, Bewirtung, Fotodokumentation, Fahrtkosten Preisträger etc. (10.500 Euro).

Dem vorgeschlagenen deutlichen Ausbau des VerMat- und des NeMat-Programms sowie der damit notwendigen Ausweitung der demea-Kapazitäten müssen natürlich auch die geplante Mittelverteilung und Mittelhöhe angepasst werden. Hochgerechnet auf das Jahr 2012 hätte die Mittelverteilung unter Berücksichtigung des kontinuierlichen Anstiegs der Nachfrage die in Tab. 2 dargestellte jährliche Struktur.

Dabei wurde angenommen, dass sich die Anzahl der Potentialanalysen aufgrund der steigenden Nachfrage und der optimierten demea-Öffentlichkeitsarbeit etwa verdoppelt und sich durch die vorgeschlagenen zusätzlichen Aktivitäten der demea, um die Attraktivität der Vertiefungsberatung / Umsetzungsbegleitung zu erhöhen, deren Anzahl etwa verdreifacht. Außerdem wird angenommen, dass sich die Anzahl der NeMat-Anträge zur Findungsphase aufgrund der gestiegenen Nachfrage und der verstärkt auch regionale Akteure (z. B. Wirtschaftsförderer, IHKs etc.) einbindenden Vernetzungsstrategie der demea etwa verdreifacht. Für die Netzwerkarbeitsphase wird nur eine Erhöhung um den Faktor 1,5 angenommen, da die geforderte stärkere Fokussierung der Netzwerkarbeit auf konkrete Materialeffizienzsteigerungen zwar zu einer höheren Materialeffizienzwirkung der Netzwerke, aber auch zu einer höheren Ablehnungsquote von Netzwerken führen wird, die de facto zu wenig Materialeffizienzsteigerungen auslösen können.

Die durchschnittliche Förderung wurde aus den derzeitigen Förderhöhen berechnet mit folgenden zwei Anpassungen: Die Höhe der durchschnittlichen Antragssumme für VerMat Potentialanalysen wurde vor dem Hintergrund der vorgeschlagenen Erhöhung der Maximalfördersumme auf 20.000 Euro mit dem Faktor 1,5 multipliziert. Die durchschnittliche Antragssumme für die Netzwerkförderung wurde verdoppelt, da

damit zu rechnen ist, dass die beantragten Förderungen mit einer breiten Etablierung der Netzwerke ansteigen werden und da zusätzliche Mittel für die zweimalige Verlängerung um jeweils ein Jahr eingeplant werden müssen. Die durchschnittliche Gesamtsumme für beide Netzwerkförderphasen liegt damit immer noch unter der Maximalförderung, die aber einige größere Netzwerke durchaus erreichen können.

Tab. 2: Mittelverteilung 2012 unter der Annahme des kontinuierlichen Ausbaus des Impulsprogramms und Vergleich zur Planung 2008

Programmteil	Erwartete Anzahl 2012	Durchschnittliche Förderung 2012	Summe 2012	Zum Vergleich: Planung 2008
VerMat Potentialanalyse	300	13.854 €	4.156.334 €	4.900.000 €
VerMat Vertiefungsberatung / Umsetzungsbegleitung	75	30.460 €	2.284.468 €	
NeMat Findungsphase	20	23.645 €	472.909 €	2.500.000 €
NeMat Netzwerkarbeitsphase (inkl. Verlängerungsoption)	15	211.795 €	3.176.922 €	
demea (inkl. Qualifizierung, Öffentlichkeitsarbeit / Agenda Setting etc.)			1.165.717 €	600.000 €
Materialeffizienzpreis (inkl. Preisgelder)	Jährliche Vergabe		205.000 €	0 €
Gesamtsumme			11.325.197 €	8.000.000 €

Durch das verbesserte und an den erzielten Materialeffizienzsteigerungen, Kosteneinsparungen und ausgelösten Investitionskosten orientierte Berichtssystem wird auch eine gezielte Wirkungskontrolle möglich werden, die in zukünftigen Evaluationen mit einbezogen werden kann und eine bessere Steuerung der Verteilung der Finanzmittel erlauben wird.

Bei VerMat und NeMat sollte auch in Zukunft ausschließlich die Steigerung der Materialeffizienz finanziell gefördert werden. Die Berater/-innen und die Netzwerkkoordinator/-innen sollten aber angehalten werden, die Möglichkeiten zur Energieeffizienzsteigerung nicht aus dem Auge zu verlieren, um zu einer **ressourcenübergreifenden Optimierung** zu kommen. In vielen Fällen wird dafür auch eine Kofinanzierung über andere Förderprogramme notwendig sein.

Damit die Verzahnung des Impulsprogramms Materialeffizienz und anderer Fördermittel, die zur Energieeffizienzsteigerung und auch zur Investitionsförderung oder F&E-Förderung für KMU bereitgestellt werden, besser funktioniert, sollten die **unter-**

**schiedlichen Förderprogramme auch ressortübergreifend und förderebenen-
übergreifend besser aufeinander abgestimmt werden.**

Ansatzpunkte für eine bessere Verzahnung könnten beispielsweise sein: eine gezielte Abstimmung der Fördertatbestände rund um die Ressourceneffizienz innerhalb und zwischen den einzelnen Bundesministerien, mit den Bundesländern, mit der EU, aber auch mit den Förderbanken und anderen Förderinstitutionen etc. (wie z. B. bei den deutschen Inputs zur Entwicklung der jeweiligen EU-Forschungsrahmenprogrammen oder gemeinsame Ansätze im Rahmen der deutschen Hightech-Strategie wie z. B. die aktuelle Ausschreibung des BMBF „Innovative Technologien für Ressourceneffizienz“), einheitliche auf die Zielgruppe KMU abgestimmte (datenbankgestützte) Antragstools, automatischer Hinweis auf relevante komplementäre Fördermöglichkeiten (z. B. der von BMWi und KfW Förderbank aufgelegte "Sonderfonds Energieeffizienz in KMU"), gemeinsames Bewerben der Fördermöglichkeiten, um für die KMU die Fördermöglichkeiten transparenter zu machen (z. B. als gemeinsame Aktivität auf Bundesebene im Netzwerk Ressourceneffizienz oder im Rahmen des PIUS-Netzwerks in Kooperation mit den Bundesländern).

3 Evaluationsergebnisse im Detail

3.1 Beratungspool

Bei der Umsetzung des Materialeffizienzprogramms stehen die akkreditierten Berater/-innen der demea im Vordergrund: So resultieren die Antragseingänge bei der demea in der Mehrzahl aus bestehenden Beratungskontakten zu Firmen bzw. der Akquisition bei Firmen mit relativ hohem Materialeinsatz (und damit zu erwartendem hohem Materialeffizienz- bzw. Materialeinsparpotential) und, sofern die Initiative von den Unternehmen ausgeht, aus der Antragsbegleitung durch die aktuell über 200 demea-Berater/-innen. Entsprechend wird zunächst der Beratungspool beleuchtet.

3.1.1 Aktueller Stand: Anzahl, differenziert nach Leit- und Fachberater/-innen, zeitliche Entwicklung, Aktivitätsgrad

- Bis zum 30.09.2007 wurden insgesamt 242 demea-Berater/-innen akkreditiert.
- Davon sind 146 Leitberater/-innen und 96 Fachberater/-innen bei der demea benannt.
- 3 Berater/-innen haben ihre Bewerbung zurückgezogen.
- Im Programmzeitraum gab es insgesamt 38 Absagen.
- Die 188 Anträge auf Förderung einer Potentialanalyse wurden hauptsächlich von Leitberater/-innen akquiriert (in der Summe 173).
- 90 % der Anträge stammen von 60 % der Berater/-innen.
- Die Leitberater/-innen akquirierten durchschnittlich 1,12 Anträge, die Fachberater/-innen 0,2.
- Bislang wurden noch nicht alle Berater/-innen „antragswirksam“. Bei den Leitberater/-innen liegt die Quote bei 50 %, bei den Fachberater/-innen liegt die Quote bei 18 %.
- Die Analyse der Quartalsdaten zeigt, dass die Quote der antragswirksamen Berater/-innen mit der Zeit steigt. Eine Ausnahme stellen die Berater/-innen des ersten Quartals 2007 dar, die bislang ungewöhnlich erfolgreich waren.

Die zeitliche Entwicklung des Beratungspools zeigte in der Anfangsphase einen monatlichen Zugang von rund 10 Berater/-innen (vgl. Tab. 3).

Tab. 3: Leitberater/-innen und Antragswirksamkeit

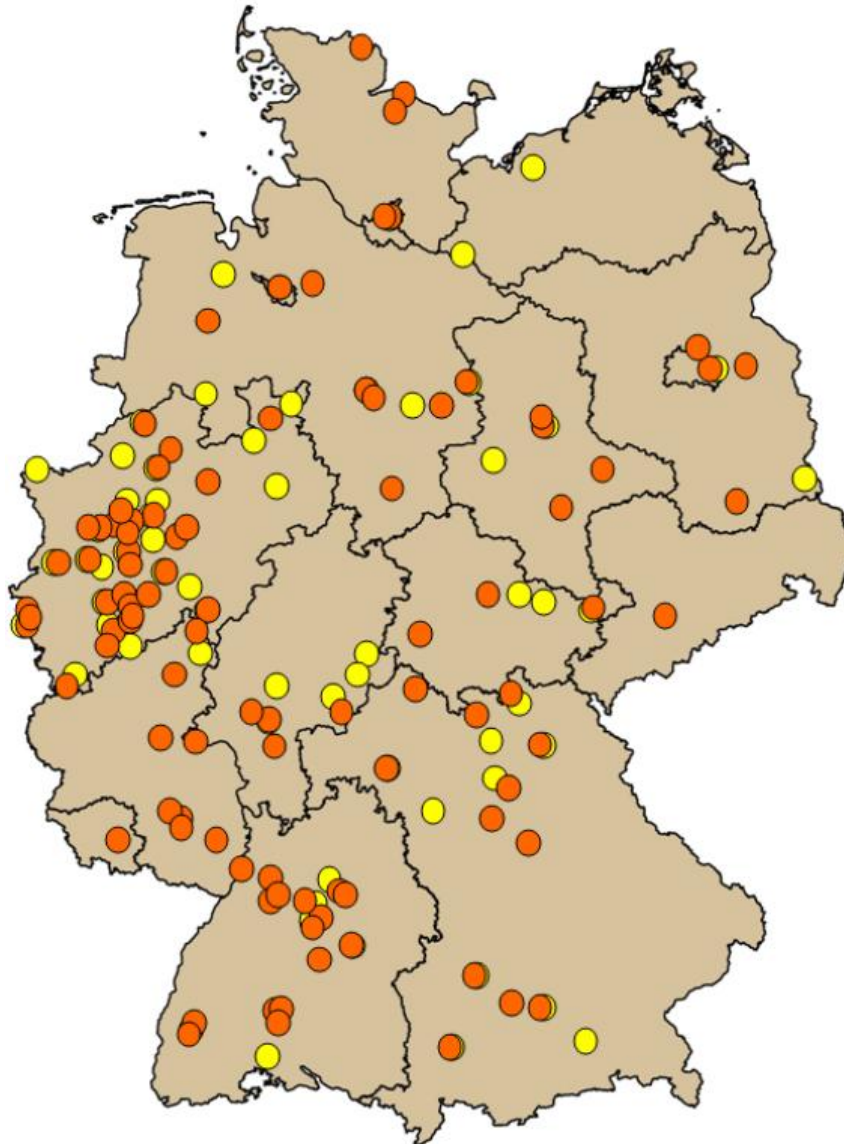
Eintrittsdatum	Anzahl Leitberater/-innen	Antragswirksam	Quote	Potentialanalysen	Schnitt über antragswirksame	Schnitt über alle
I/2006	26	17	65 %	49	2,9	1,9
II/2006	28	18	64 %	39	2,2	1,4
III/2006	36	17	47 %	39	2,3	1,1
IV/2006	12	3	25 %	8	2,7	0,7
I/2007	14	7	50 %	24	3,4	1,7
II/2007	18	5	28 %	7	1,4	0,4
III/2007	12	5	42 %	5	1,4	0,6
Summe	146	72	49 %	173	2,4	1,2

Quelle: demea

Die demea verfügt in der Zwischenzeit über ein nahezu flächendeckendes Netz von demea-Berater/-innen (Abb. 1; Leitberater/-innen rot, Fachberater/-innen gelb markiert).

- In den Bundesländern Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz sind relativ viele Berater/-innen tätig; dies resultiert offenbar aus bereits entsprechend orientierten Programmen, die zu einer funktionierenden Beratungsszene geführt haben.
- Die Beraterdichte korrelierte jedoch nicht mit der räumlichen Verteilung der Potentialanalysen.
- Am „erfolgsreichsten“ sind bisher die Berater/-innen aus dem Südwesten.
- Überall dort, wo Strukturen vorhanden sind, z. B. NRW und Baden-Württemberg, können die Berater/-innen über unterschiedliche Informationskanäle in erheblichem Maße erreicht werden. Darüber hinaus ist eine Einschätzung schwer (D).
- Die Grundgesamtheit der potentiell zu erreichenden Berater/-innen ist nach Angaben der demea schwer einzuschätzen (D).
- Der Bekanntheitsgrad der demea ist in diesem Zusammenhang als noch nicht sehr hoch einzuschätzen.
- Aufgrund der klaren Vorgaben bezüglich der Beratungstätigkeit, geht die Ablehnungsquote seit 2006 deutlich zurück (D).

Abb. 1: Regionale Verteilung der demea-Berater/-innen



Quelle: demea

Ein Schwerpunkt der Evaluierung lag in der Befragung der demea-Berater/-innen; um diese Erhebung mit möglichst hoher Rücklaufquote durchzuführen, wurde eine schriftliche Befragung in eine turnusmäßige demea-Beraterschulung eingebunden:

- Rund ein Drittel der Leitberater/-innen (45 Teilnehmer laut Anwesenheitsliste) und ca. 10 % der Fachberater/-innen (zehn Seminarteilnehmer) nahmen an der Beraterschulung in Frankfurt am 05.10.2007 teil. Im Rahmen der Schulung konnte eine Fragebogenerhebung durchgeführt werden, die einen Rücklauf von 80 % erbrachte: Nach der Beraterschulung wurden 44 Fragebogen eingesammelt: Davon war ein Fragebogen unvollständig; ein Fragebogen konnte wegen unplausibler Angaben nicht berücksichtigt werden.

- Die 42 ausgewerteten Fragebogen von 34 Leit- und acht Fachberater/-innen zeigen eine durchschnittliche Berufserfahrung des Beratungspools von zehn Jahren.
- Von den 34 Leitberater/-innen, die einen Fragebogen ausfüllten, hatten vier noch keine Beratung durchgeführt; die acht Fachberater/-innen hatten sechs Beratungen (inkl. einer Vertiefungsberatung) im Rahmen des Impulsprogramms Materialeffizienz absolviert.

Schlussfolgerungen

- Der Beratungspool sollte entsprechend der Empfehlung des Beirats offen gehalten werden.
- Es ist ein aktiver kontinuierlicher Ausbau der Beratungspools zu betreiben.

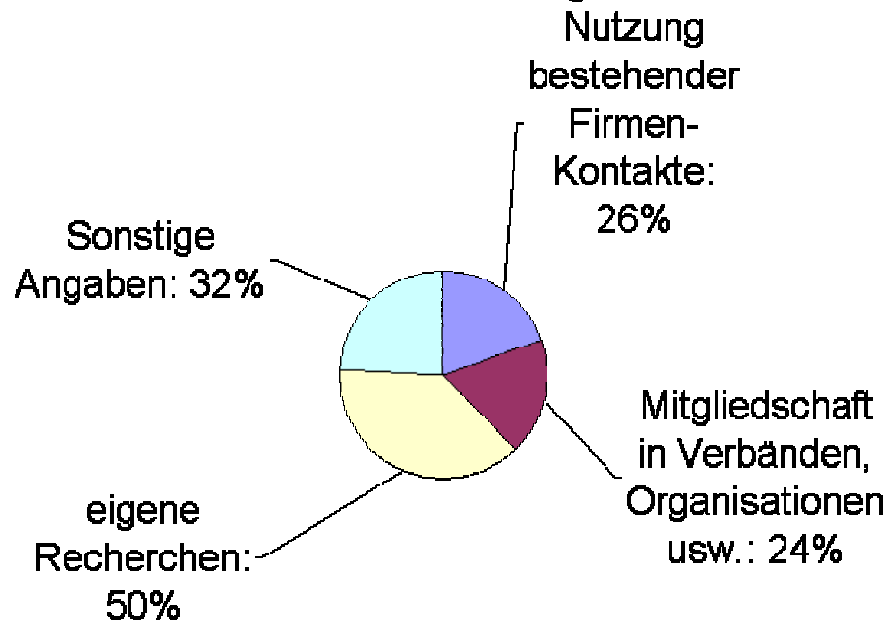
3.1.2 Einwerbung Berater/-innen / Erreichungsgrad

Die demea führt eine im Internet veröffentlichte Liste mit Leitberater/-innen sowie eine interne Liste von zusätzlichen Fachberater/-innen. Im persönlichen Gespräch sowie im Rahmen telefonischer Befragung zeigte sich das grundsätzliche Interesse von Berater/-innen, für kleine und mittlere Unternehmen als demea-Berater/-innen auftreten zu können und möglichst in der „Leitberaterliste“ geführt zu werden. Ferner zeigen die Recherchen, dass Unternehmen auch auf der Suche nach prozessorientierter Energieberatung auf demea-Berater/-innen treffen bzw. in den Berichten eine Mischung von Materialeffizienz- und Energieberatung dokumentiert ist.

Im Rahmen der Befragung war zu klären, auf welchem Weg die einzelnen Berater/-innen mit der demea in Kontakt kamen, um dann in der Funktion als demea-Berater/-innen eine förderfähige Analyse der Materialeffizienzsteigerungspotentiale von KMU erstellen zu können. Dabei zeigen die Befragungsergebnisse (siehe Abb. 2), dass die meisten Berater/-innen aktiv recherchierten und sich bei der demea um Akkreditierung bewarben („Recherchen“). Daneben wurden zahlreiche Berater/-innen von der Effizienzagentur in NRW oder den Kammern auf die demea hingewiesen (in der Gruppe „sonstige“ enthalten), oder die Berater/-innen nutzten laufende Beratungstätigkeiten in beratenen Unternehmen („bestehende Kontakte“) bzw. die Mitgliedschaft in Verbänden und Organisationen („Mitgliedschaft“) zur Akkreditierung als demea-Berater/-innen (IB, FBB).

Abb. 2: Typische Vorgehensweisen der Berater/-innen im Rahmen der Akkreditierung zu demea-Berater/-innen

Wie erfolgte die Kontaktaufnahme mit der demea im Rahmen der Akkreditierung?



Quelle: 45 Wertungen bei der anonymen Befragung der 55 demea-Berater/-innen im Rahmen der demea-Schulung am 05.10.2007 in Frankfurt; bei der Beantwortung der Frage waren Mehrfachnennungen möglich, somit ergibt sich eine Gesamtsumme über 100 %.

Schlussfolgerungen

- Die Beratungsaufgaben und die Anforderungen an die Berater/-innen sollten detailliert definiert und anschließend kommuniziert werden.
- Die Rekrutierung von Berater/-innen, möglichst mit Fokus auf Produktoptimierung und Regionen, in denen trotz relevanter industrieller Dichte bisher relativ wenig Potentialanalysen und Vertiefungsberatung durchgeführt wurden, ist zu verstärken (BB).
- Durch Bereitstellung von aufbereiteten Informationen aus erfolgreich abgeschlossenen Projekten soll den Berater/-innen die Überzeugungsarbeit bei potentiellen Kunden erleichtert werden (Kennziffern, Durchschnittswerte, Erfahrungsberichte, Umfrageergebnisse) (BB).

3.1.3 Auswahlverfahren, Differenzierung nach Leit- und Fachberater/-innen

Erläuterungen

- Anforderungen an die Berater/-innen: Fachliche Kompetenz, Organisationstalent, Umsetzungsfähigkeit, Teamfähigkeit, Erfahrungen in Materialeffizienzprojekten sowie längere Beratungserfahrungen sind wesentliche Aspekte der Eignung. Gute Referenzen sind ebenso erwünscht (D).
- Zwischen der demea und den Berater/-innen wird eine Rahmenvereinbarung abgeschlossen, die bestimmte programmrelevante Aspekte, etwa die Teilnahme an den Informations- und Schulungsveranstaltungen sowie Abrechnungsmodalitäten verpflichtend regelt. Bestandteil der Rahmenvereinbarung sind die Angaben der Berater/-innen in der Checkliste zu den Erfahrungen, Kompetenzen und zum Profil (D).
- Berater/-innen können im Programm VerMat als **Leitberater/-innen** oder als **Fachberater/-innen** mitwirken. Leitberater/-innen sind in den Unternehmen federführend für das Beratungsprojekt tätig und Ansprechpartner/-in für Management und Beschäftigte (D).
- Ist eine fachspezifische Unterstützung erforderlich, sind die Leitberater/-innen gehalten, auf Fachberater/-innen zurückzugreifen, die spezifische Wissens- und Erfahrungselemente in den Beratungsprozess einbringen (D).
- Die Leitberater/-innen werden umfassend auf ihre Eignung überprüft und müssen nach ihrer Akkreditierung verpflichtend an der Einführungsveranstaltung der demea teilnehmen. Der Beratungshintergrund sollte breit gefächert sein und sich nicht nur auf das Themenspektrum Materialeffizienz beziehen (D).
- Die Fachberater/-innen werden ebenfalls auf ihre Eignung geprüft und bei der demea in eine zweite, interne Liste aufgenommen (D).
- Im Programmverlauf wurden 38 Anträge von Berater/-innen auf Akkreditierung abgelehnt; davon die meisten im ersten Halbjahr 2006, dann immer weniger (D).
- Gründe für die Ablehnung sind hauptsächlich die fehlende Qualifikation. Darüber hinaus spielen zu wenig Erfahrung oder biografische Lücken eine Rolle (D).
- Fachberater/-innen können auch eigenständig beratend tätig werden, wenn sie ein Unternehmen für das Programm gewinnen (D).

Das Auswahlverfahren für Leitberater/-innen wird von den interviewten Berater/-innen grundsätzlich positiv gesehen (siehe Abb. 3). Jedoch beurteilten die bei der demea-Schulung anwesenden zehn Fachberater/-innen das Auswahlverfahren **nur in einem Fall** positiv; die übrigen gaben mehrheitlich kein Votum ab (demea-Schulung am 05.10.2007 in Frankfurt).

Abb. 3: Beurteilung des Auswahlverfahrens von Leitberater/-innen



Quelle: Anonyme Befragung der Berater/-innen im Rahmen der demea-Schulung am 05.10.2007 in Frankfurt (es waren 10 Fachberater/-innen und 45 Leitberater/-innen anwesend; Ergebnis aus 36 Wertungen)

- Die Unternehmensbefragung zeigt ferner, dass es offenbar Leitberater/-innen mit unzureichender Kompetenz gibt: Es wird z. B. der Wunsch nach einer Liste guter Berater/-innen genannt (IB).
- Der wesentliche Unterschied besteht darin, dass Leitberater/-innen von der demea gelistet werden und Fachberater/-innen nicht. Akkreditierte Berater/-innen (Leitberater/-innen) sind im Internet, die Fachberater/-innen nur intern „sichtbar“ (BB).
- Die von der demea getroffene Einschätzung der Berater/-innen hinsichtlich ihrer Akquisitions- und Führungskompetenz haben sich als weitgehend zutreffend erwiesen. Die 206 Anträge auf Förderung einer Potentialanalyse wurden hauptsächlich von Leitberater/-innen akquiriert. Rund 90 % der Anträge stammen von etwa 60 % der Berater/-innen (BB).
- Die Leitberater/-innen akquirierten durchschnittlich 1,12 Anträge, die Fachberater/-innen 0,2 Anträge (BB).
- Bei den Leitberater/-innen liegt die Quote mittlerweile bei 50 %, bei den Fachberater/-innen bei 18 %. Allerdings zeigt die Analyse der Quartalsdaten, dass die Quote der antragswirksamen Berater/-innen mit der Zeit steigt (BB).

- Eine Ausnahme stellen die Berater/-innen des ersten Quartals 2007 dar, die bislang ungewöhnlich erfolgreich waren (BB).
- Fachberater/-innen können nach zwei erfolgreichen Akquisitionen zu Leitberater/-innen aufsteigen (D).
- Kalte Akquise ist für Fachberater/-innen schwierig (D).
- Die Berater/-innen sollten künftig bei der Akquise unterstützt werden. Nach Auffassung der Berater/-innen sollte die Akquise allerdings durch „Andere“ erfolgen (D).
- In Einzelfällen wurden ungenügende Beratungsleistung bzw. mangelhafte Sozialkompetenz der Berater/-innen festgestellt (IU).

Als Erhebungsergebnis sowie im persönlichen Gespräch zeigte sich, dass der Auswahlmodus – aber auch die Einteilung in Leit- und Fachberater/-innen – oft nicht transparent erscheint: Teilweise zeigte sich in Gesprächen, dass den Leitberater/-innen nicht präsent ist, was in der Rahmenvereinbarung steht (siehe Abb. 4).

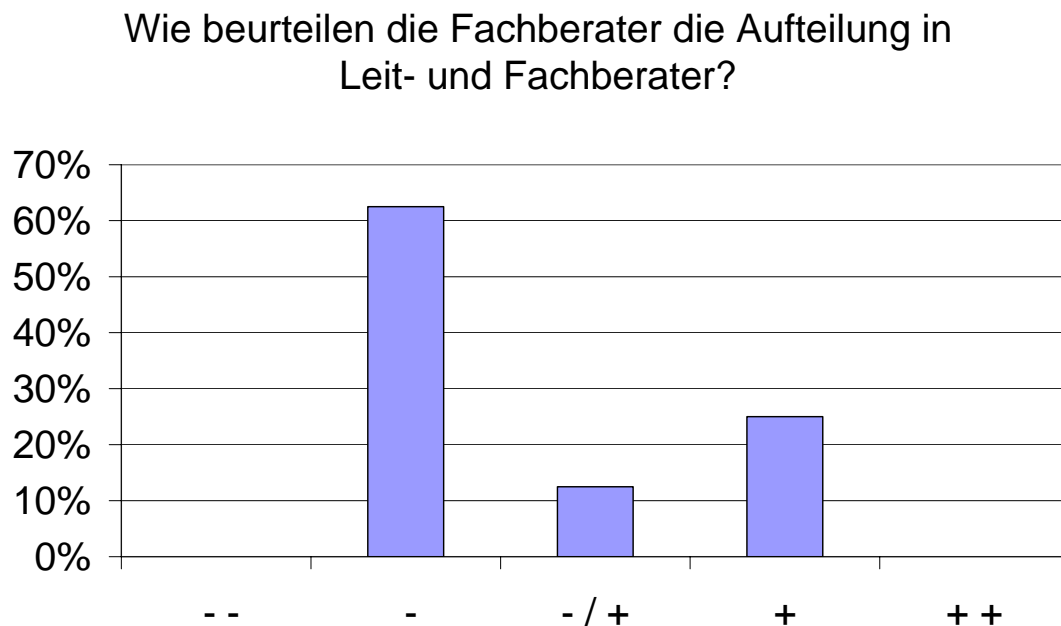
Abb. 4: Beurteilung der Differenzierung von demea-Berater/-innen in Leit- und Fachberater/-innen aus der Perspektive der Berater/-innen



Quelle: 39 Wertungen bei der anonymen Befragung von 55 demea-Berater/-innen im Rahmen der demea-Schulung am 05.10.2007 in Frankfurt

Betrachtet man nur die Fachberater/-innen, so zeigt sich eine eher negative Stimmung der acht Fachberater/-innen-Voten (vgl. Abb. 5).

Abb. 5: Bewertung der Aufteilung in Leit- und Fachberater/-innen aus Sicht von Fachberater/-innen

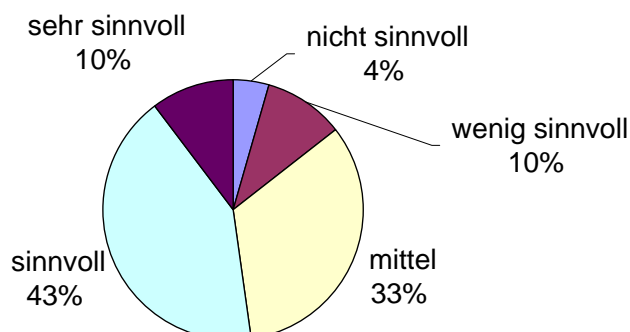


Quelle: 8 Wertungen bei der anonymen Befragung der 55 demea-Berater/-innen im Rahmen der demea-Schulung am 05.10.2007 in Frankfurt; Auswahl der Fachberater/-innen.

Die befragten Unternehmen sehen die Aufteilung in Leit- und Fachberater/-innen zum großen Teil positiv (siehe Abb. 6).

Abb. 6: Bewertung der Aufteilung in Leit- und Fachberater/-innen aus Sicht der Unternehmen

Wie beurteilen Sie die Aufteilung in Leitberater und Fachberater?



Quelle: Befragung der Unternehmen, die eine Potentialanalyse abgeschlossen haben (Rücklauf: 74 Fragebögen, 69 Unternehmen gaben eine Wertung zu dieser Frage)

Schlussfolgerungen

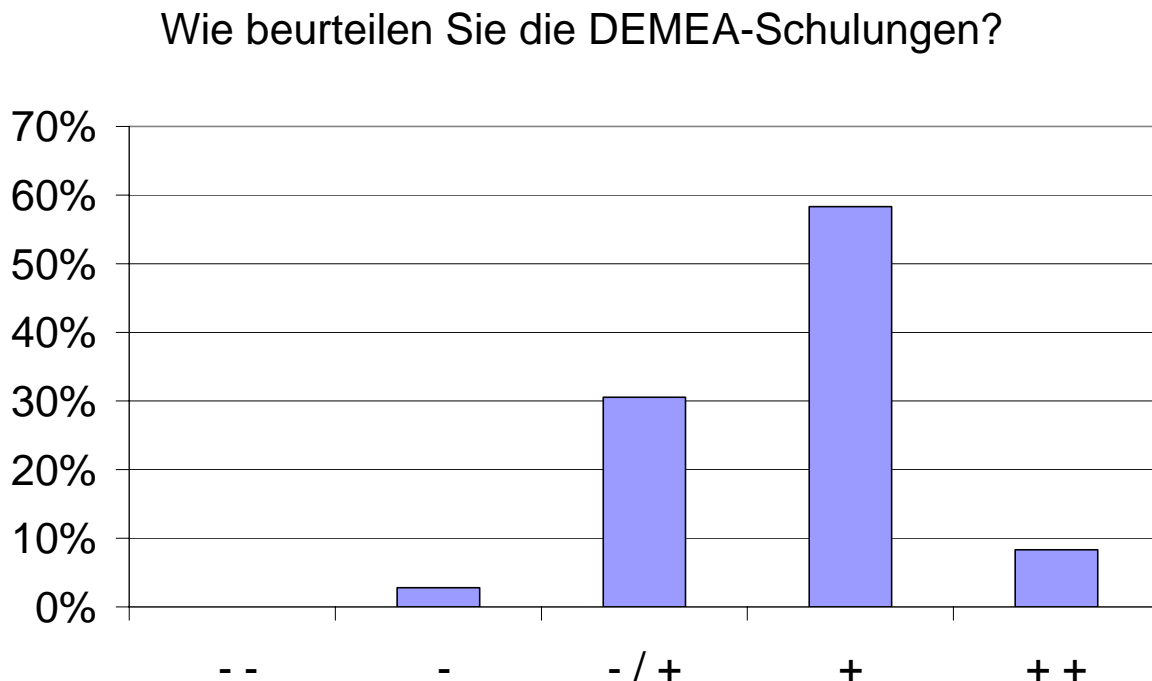
- Die Differenzierung von Leit- und Fachberater/-innen ist zu überprüfen. Empfohlen wird die Auflösung dieser Einteilung, da diese nicht transparent erscheint.
- Auch die Anweisung an die Leitberater/-innen, ggf. auf fachspezifische Unterstützung zurückzugreifen, wird als nicht praktikabel angesehen (Aufgabenverteilung, Konkurrenz, wirtschaftliche Situation).

3.1.4 Schulung / Qualifizierung / Weiterbildung

Erläuterungen

- Im Rahmen des Impulsprogramms Materialeffizienz gibt es keine Schulung oder Qualifizierung im klassischen Sinn. Am Anfang der Tätigkeit steht eine Einführungsveranstaltung.
- Im zeitlichen Verlauf der Beratungstätigkeit folgen „Schulungs“-maßnahmen, in denen in erster Linie Best Practice Beispiele vermittelt werden und gegenseitige Beratung stattfindet. Im Rahmen dieser Veranstaltungen wird auch auf Negativ-Beispiele hingewiesen (D).
- Die schriftliche Befragung der Berater/-innen zeigte das weite Ausbildungsspektrum des Beratungspools:
 - Die meisten Berater/-innen absolvierten ein technisches bzw. naturwissenschaftliches Studium; ferner verfügen einige Berater/-innen über eine (zusätzliche) wirtschaftswissenschaftliche Ausbildung.
 - Neben den demea-Schulungen haben rund die Hälfte der Berater/-innen (24 Teilnehmer) ergänzende (z. B. Betriebswirtschaftliche Lehrgänge bei einem Ingenieurstudium) oder vertiefende (z. B. Messtechnik) Schulungen bzw. Weiterbildungsmaßnahmen besucht.
- Im Rahmen der Beraterschulung wurde auch eine Wertung der demea-Schulung erbeten: In 42 Fragebogen-Rückläufen lagen 36 Bewertungen der demea-Schulung vor, die eine grundsätzlich positive Einschätzung zeigen (Abb. 7).

Abb. 7: Beurteilung der demea-Schulung aus Sicht der Berater/-innen



Quelle: 36 Wertungen bei der anonymen Befragung der 55 demea-Berater/-innen im Rahmen der demea-Schulung am 05.10.2007 in Frankfurt

Schlussfolgerungen

- Ein sollte ein Schulungskonzept mit Zielen, Budget und Organisationsvorschlägen erstellt werden. Die interne Umsetzung bzw. eine notwendige externe Vergabe ist zu prüfen. Sollten die jetzt dafür vorhandenen Mittel nicht ausreichen, sollten in der nächsten Förderperiode zusätzliche Mittel dafür bereit gestellt werden.

3.1.5 Ausschlussverfahren / auch zur Qualitätssicherung

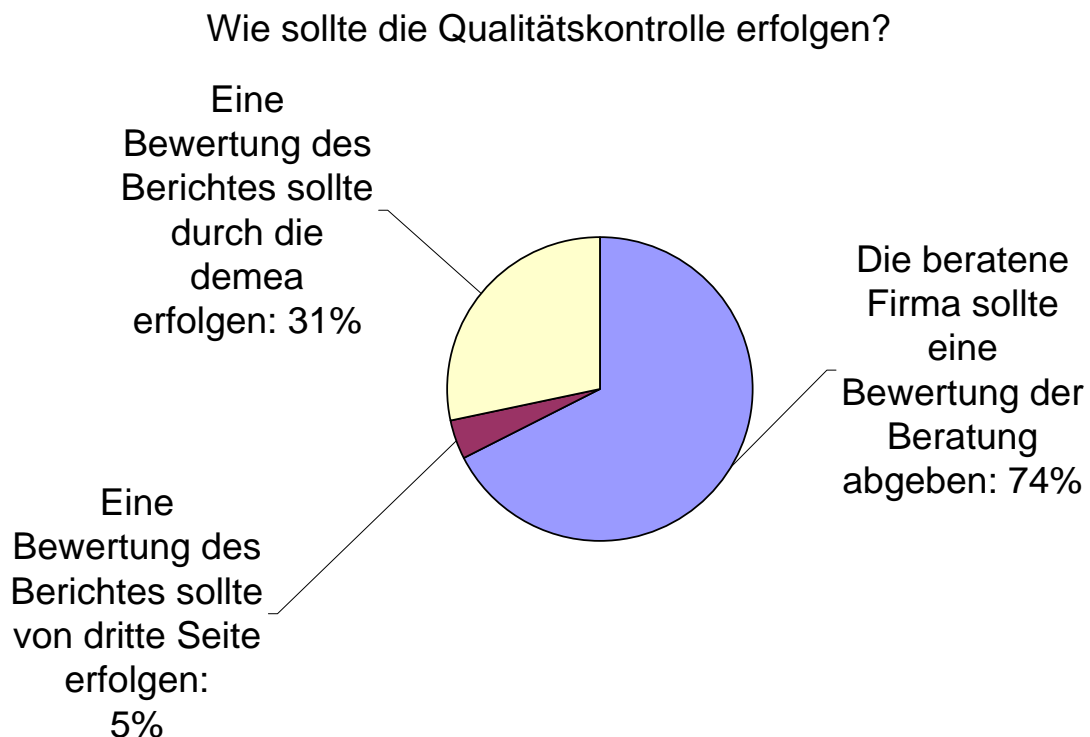
Erläuterungen

- Generell erfolgt eine Deaktivierung des Beraterstatus nach 15 Monaten, wenn in diesem Zeitraum keine Beratung stattgefunden hat (D).
- Im Programmverlauf sind bis zum aktuellen Stand 30 Berater/-innen ausgeschlossen worden (D).
- Es gibt kein generelles Verfahren bei Ausschlüssen von Berater/-innen aus dem Impulsprogramm.

- Verträge mit Berater/-innen, die nicht antragswirksam geworden sind, werden nicht verlängert. Auf diese Weise wird deren „Passivierung“ geräuschlos vollzogen, ohne dass es aktiver Maßnahmen bedarf (D).
- Aktuell werden Berater/-innen, die nach Auffassung der demea nicht korrekt agieren, angesprochen. Nach „gelber Verwarnungskarte“ (Gespräch mit demea) erfolgt die „rote Ausschlusskarte“ (Kündigung der Verträge) (D).
- Negativ-Beispiele werden anderen Berater/-innen im Rahmen der Treffen kommuniziert, damit die Ansprüche an die Berater/-innen klar dargelegt werden (D).
- Berater/-innen, die nicht mehr gelistet und nicht zu den Veranstaltungen der demea eingeladen werden, könnten (nicht automatisch) wie die Fachberater/-innen durch Akquisition von Projekten (wieder) zu Leitberater/-innen „aufsteigen“, was jedoch nicht wahrscheinlich erscheint (BB).
- Die Empfehlungen des Beirats, sowohl die Anzahl der Berater/-innen als auch den Anteil der Berater/-innen mit Fokus auf Produktoptimierung zu erhöhen, waren in dieser Kombination nicht umsetzbar. Man hätte Berater/-innen ohne Fokus auf Produktoptimierung abweisen müssen, um den Anteil der Anderen zu erhöhen, was im Widerspruch zum ersten Ziel gestanden hätte. In der Beratungspraxis scheint diese Unterscheidung keine Rolle zu spielen. Bei den bisherigen Veranstaltungen mit Berater/-innen konnte keine „Lagerbildung“ beobachtet werden. Es bestand stets Konsens darüber, dass die größten Hebelwirkungen im Bereich Produktkonstruktion vorzufinden sind. Seitens der demea ist nicht vorstellbar, dass konstruktionsbedingte Materialverschwendungen von den akkreditierten Berater/-innen nicht erkannt und nicht angesprochen werden (BB).

Bei der Analyse der vorliegenden Beratungsberichte und einzelnen Rückfragen bzw. Bewertungen durch die Firmen zeigte sich auch die Problematik, dass eine Qualitätsbewertung neben dem Beratungsbericht insbesondere die Vor-Ort-Kompetenz (fachlich und sozial!) zu berücksichtigen hat. Zur Qualitätssicherung plädieren über 90 % der Berater/-innen im Rahmen der schriftlichen Befragung für eine Qualitätskontrolle der Beratung, wobei die Mehrzahl der Befragten eine Bewertung durch die beratene Firma – zum Teil auch eine zusätzliche bzw. parallele Bewertung durch die demea (siehe Abb. 8) – vorschlägt: Eine Bewertung durch die beratene Firma, könnte z. B. auf Basis eines Notensystems (sehr gut bis mangelhaft) erfolgen. Bei mehrmaligen schlechten Bewertungen (ohne Nachbesserung) könnte ein Ausschlussverfahren eingeleitet werden: So würden zwei Drittel der Befragten ein Ausschlussverfahren bei erheblichen bzw. wiederholten Mängeln für sinnvoll erachten. Jedoch wird in diesem Zusammenhang von einigen Berater/-innen auch auf die Gefahr zusätzlicher Bürokratie hingewiesen. In diesem Zusammenhang wurde auch auf die Problematik der Qualitätsstandards hingewiesen.

Abb. 8: Möglichkeiten der Qualitätssicherung aus Sicht der Berater/-innen



Quelle: Wertung von 39 Berater/-innen bei einer anonymen Befragung im Rahmen der demea-Schulung am 05.10.2007 in Frankfurt (insgesamt nahmen 55 demea-Berater/-innen teil)

Schlussfolgerungen

- Es ist ein generelles Ausschlussverfahren mit eindeutigen Kriterien zu erarbeiten. Anschließend ist dieses entsprechend an die schon akkreditierten und in Zukunft einzuwerbenden Berater/-innen zu kommunizieren.
- Einführung einer Standardabfrage bei Unternehmen zu Qualität und Umsetzung der Beratungsleistung.

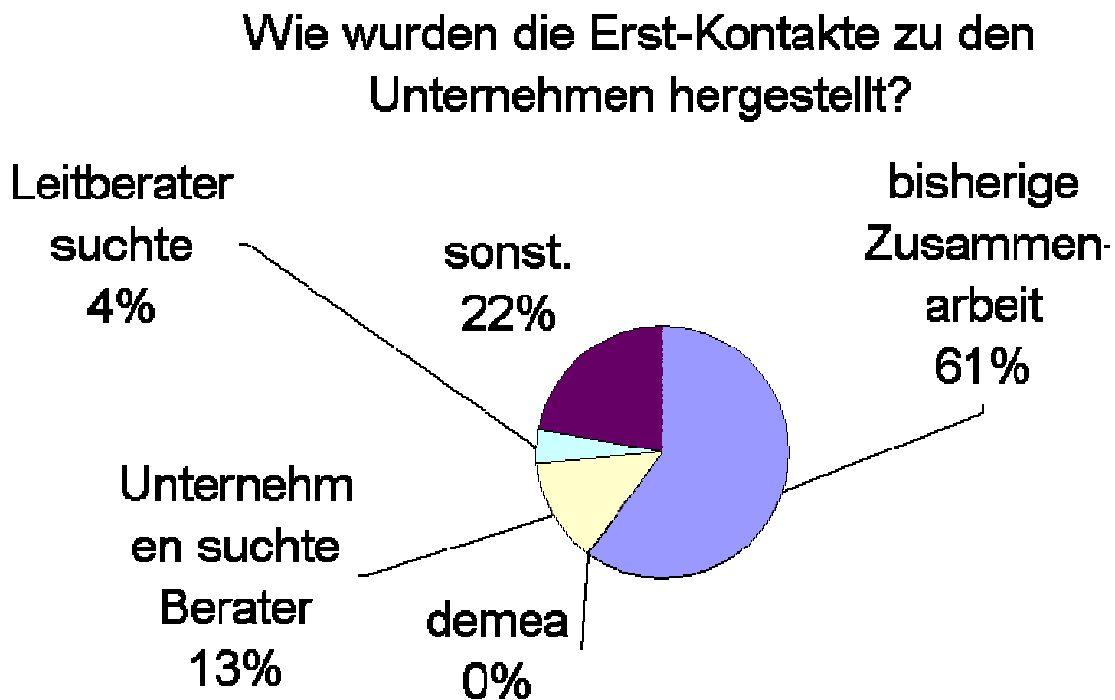
3.1.6 Rollen- und Aufgabenteilung demea ↔ Beratungspool

Erläuterungen

Das Ergebnis der schriftlichen und telefonischen Befragung der Berater/-innen zeigt, dass die meisten Berater/-innen im Rahmen bestehender Beratungskontakte (siehe Abb. 9; „bisherige Zusammenarbeit“) das VerMat-Programm nutzen. Nur in Ausnahmefällen wurden zusätzliche (Fach-) Berater/-innen von Leitberater/-innen in den Beratungsprozess hinein genommen („Leitberater/-innen suchte“). Auch die Suche ei-

nes Unternehmens nach einem demea-Berater/-innen tritt eher in den Hintergrund (vgl. Abb. 9).

Abb. 9: Möglichkeiten der Kontaktaufnahme von Berater/-innen bei Unternehmen mit Interesse an einer Materialeffizienzberatung

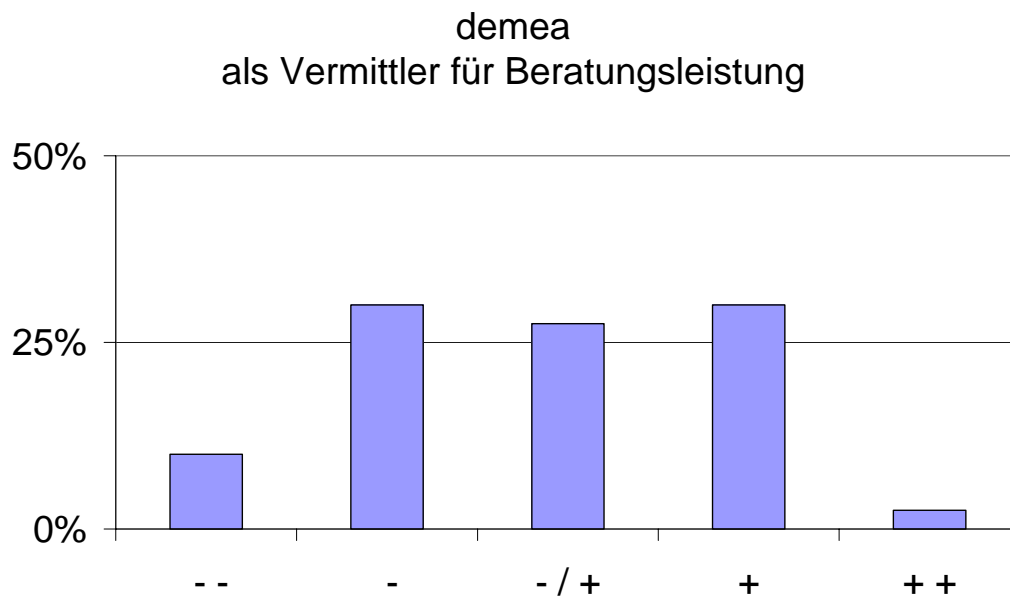


Quelle: 45 Wertungen von 42 Berater/-innen bei einer anonymen Befragung im Rahmen der demea-Schulung am 05.10.2007 in Frankfurt (Teilnahme von 55 demea-Berater/-innen); es waren Mehrfachnennungen möglich.

Ferner zeigt sich, dass die demea in der Regel nicht als Vermittlerin von Erstkontakten gesehen wird oder als solche auftritt (Abb. 9); auch die Beurteilung der demea als „Vermittlerin von Maßnahmen zur Steigerung der Materialeffizienz“ wird von den Berater/-innen nicht einheitlich bewertet (siehe Abb. 10).

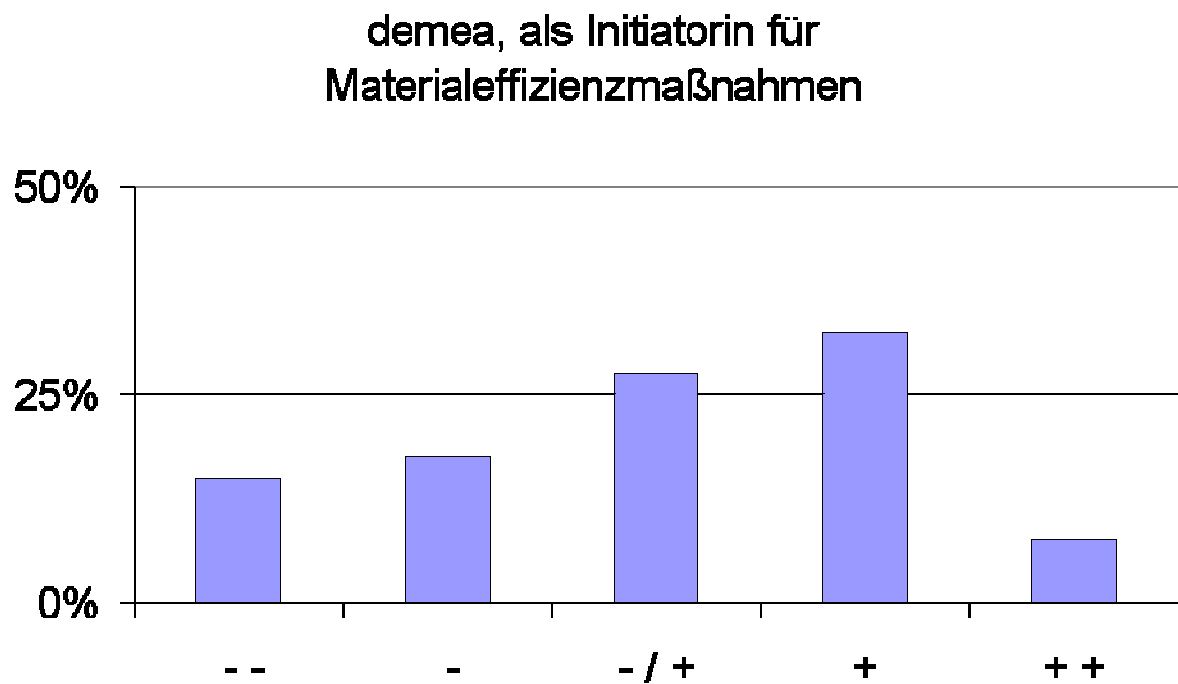
Die Beurteilung der demea als Initiatorin für Materialeffizienzmaßnahmen zeigt ebenfalls kein einheitliches Bild (siehe Abb. 11); bei 42 Rückläufen aus der Befragung der Berater/-innen erfolgten 40 Bewertungen, davon waren 16 positiv „+, ++“).

Abb. 10: Beurteilung der demea als „Vermittlerin für Materialeffizienzmaßnahmen“ aus Sicht der Berater/-innen



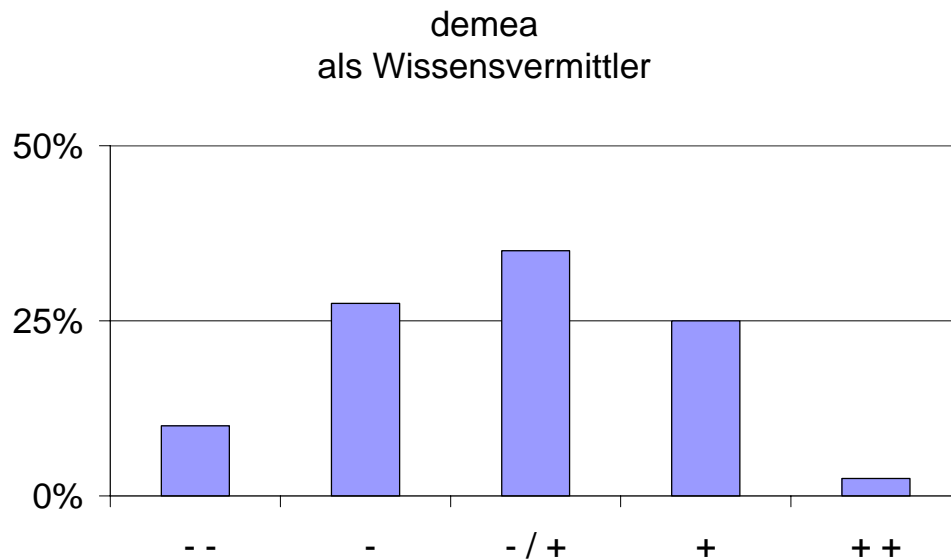
Quelle: Wertung von 40 Berater/-innen bei einer anonymen Befragung im Rahmen der demea-Schulung am 05.10.2007 in Frankfurt

Abb. 11: Beurteilung der demea als „Initiatorin für Materialeffizienzmaßnahmen“ aus Sicht der Berater/-innen



Quelle: Wertung von 40 Berater/-innen bei einer anonymen Befragung im Rahmen der demea-Schulung am 05.10.2007 in Frankfurt

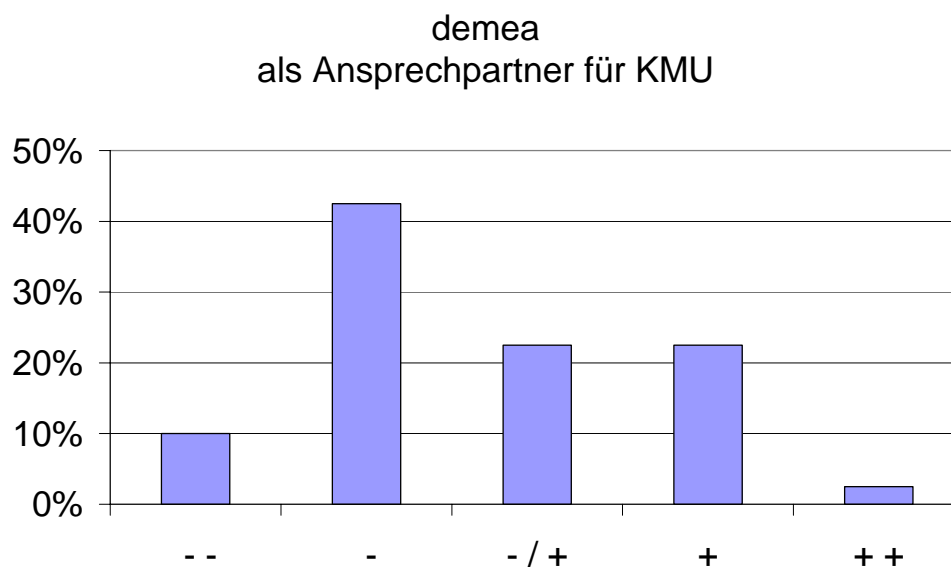
Abb. 12: Beurteilung der demea als „Wissensvermittlerin im Bereich der Materialeffizienz“ aus Sicht der Berater/-innen



Quelle: Wertung von 40 Berater/-innen bei der schriftlichen Befragung im Rahmen der demea-Schulung am 05.10.2007 in Frankfurt.

Auch beim Thema „demea als Vermittlerin von Wissen über Materialeffizienz“ zeigt sich eine uneinheitliche Einschätzung der Berater/-innen (siehe Abb. 12; nur 11 der 40 Bewertungen war positiv „+, ++“).

Abb. 13: Bewertung der demea als „Ansprechpartnerin für kleine und mittlere Unternehmen (KMU)“ aus Sicht der Berater/-innen



Quelle: Wertung von 40 Berater/-innen bei einer anonymen Befragung im Rahmen der demea-Schulung am 05.10.2007 in Frankfurt.

Ein weiterer Befragungsaspekt zielte auf die Erreichbarkeit von kleinen und mittleren Unternehmen durch das Programm. Dabei zeigten insbesondere die Befragungen der Berater/-innen, dass die demea von den Berater/-innen nicht als typische Ansprechpartnerin für kleine und mittlere Unternehmen gesehen wird (siehe Abb. 13).

In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage nach dem Selbstverständnis der demea im Zusammenspiel mit Organisationen ähnlicher Ausrichtung.

Schlussfolgerungen

- Die Rollenverteilung zwischen der demea und dem Beratungspool hat sich bewährt und sollte nicht verändert werden.
- Die Wissensvermittlung an die Berater/-innen sollte durch eine verstärkte Beraterqualifizierung unterstützt werden.

3.2 Antrags- und Auswahlverfahren VerMat / NeMat

3.2.1 Probleme / Verbesserungspotentiale zum VerMat-Antragsverfahren

Die Befragungen auf Beratungs- und Unternehmensseite belegen, dass rund 90 % der Anträge von den Berater/-innen durchgeführt werden und die Berater/-innen dabei einen durchschnittlichen Zeitbedarf in Höhe von rund 10 Stunden je Antrag ansetzen (Bei einem Beratungs-Tagessatz in Höhe von 1000 Euro werden rund 10 % der Förderung für die Antragstellung „verbraucht“ – bei rund 180 Anträgen ergeben sich „Programmverluste der Antragstellung“ in der Größenordnung von 200.000 Euro). Ferner wurde der Zeitrahmen für die Potentialanalysen häufig als zu eng bewertet.

Weitere relevante Aspekte und interessante Vorschläge v. a. von Seite der Berater/-innen und der Unternehmen ergeben sich aus den schriftlichen, telefonischer oder persönlichen Befragungen:

- Die Antragstellung könnte verbessert werden, z. B. durch die Zusammenführung der unterschiedlichen Dokumente für das Antragsformular.
- Es sollte eine Entbürokratisierung des Verfahrens angestrebt werden (D).
- Das Antragsverfahren wird generell als aufwendig, umfangreich und kompliziert charakterisiert und seine Vereinfachung vielfach gewünscht (D).
- Die Branchenbindung sollte aufgelöst werden.
- KMU sollten verstärkt direkt und in regionalen Bezügen angesprochen werden.
- Die KMU-Klausel wird von den Berater/-innen als großes Hindernis angesehen. Viele Unternehmen wissen nicht, ob sie ein KMU sind. Sie kennen den relativ

komplizierten Feststellungsalgorithmus sowie die Daten verbundener Unternehmen nicht und sind oft mit der Beantwortung der Frage überfordert (BB).

- Von Unternehmensseite wurde auf das oftmals schwer verständliche „Behörden-deutsch“ hingewiesen und vorgeschlagen, das Antragsprozedere z. B. durch einen „Musterantrag“ zu vereinfachen.
- Im persönlichen Gespräch zeigte sich auch, dass Firmenvertreter das Antragsprozedere nur sehr oberflächlich kannten (die Antragstellung lag schon längere Zeit zurück) und VerMat-Potential- und Vertiefungsberatung und KfW-Kredite „in einen Topf warfen“.
- Das Programm ist angeblich zu eng bzw. „zu exotisch“: Die Schnittmenge von Unternehmen mit einem sehr hohen Materialverbrauch, die innerhalb der KMU-Grenzen liegen, ist gering (IB).

Schlussfolgerungen

- Die Förderlaufzeiten der VerMat-Potentialanalysen sollte um zwei Monate verlängert werden, da die Kommunikation und die Abstimmung zwischen Berater/-innen und den zuständigen Mitarbeiter/-innen in den KMU einen größeren Zeitraum in Anspruch nimmt.
- Das Antragsverfahren sollte für VerMat und NeMat über eine strukturierte Abfrage aussagefähiger Kerninformationen der geplanten Vorgehensweise vereinfacht werden.
- Im Rahmen der Antragsformulare / Abschlussberichte sind für Nachfragen Ansprechpartner/-innen auf Unternehmensseite für die demea zu benennen.

3.2.2 Probleme / Verbesserungspotentiale zum NeMat-Antragsverfahren

Erläuterungen

- Die von Netzwerken vorgelegten Konzepte erweisen sich am Anfang oft noch als ziemlich ungenau (D).
- Beantragende Netzwerke sollten im Vorfeld überlegen, wo der Fokus im Bereich Materialeffizienz liegt (D).
- Im Rahmen der Beraterschulung wurde auf die besondere Problematik von Berater/-innen beim Aufbau eines Netzwerkes hingewiesen: Durch die Ausrichtung der Berater/-innen auf bestimmte Themen, würden sich in entsprechenden von Berater/-innen gegründeten Netzwerken grundsätzlich viele Konkurrenten finden (IB).

Schlussfolgerungen

- Das Konzept muss klar herausstellen, wo die inhaltlichen Ziele auch in Bezug zur Materialeffizienz liegen.
- Die vorgelegten Konzepte müssen quantifizierbare und qualitative Ziele zum Ausdruck bringen.

3.3 VerMat-Potentialanalyse

3.3.1 Aktueller Stand: Anzahl (inkl. Ablehnungen), zeitliche Entwicklung und Struktur der Potentialanalysen

Erläuterungen

Am Stichtag 30.09.2007 waren VerMat-Anträge im Gesamtvolumen von ca. 3,0 Mio. Euro (davon 0,73 Mio. Euro in 2006) bewilligt (siehe Tab. 4).

Tab. 4: Haushaltsplanung VerMat-Potentialanalysen

Mittelfestlegung (Mio. €)	Quartal II/2006	Quartal III/2006	Quartal IV/2006	Quartal I/2007	Quartal II/2007	Quartal III/2007	Quartal IV/2007	Summe
VerMat	0,093	0,161	0,484	0,704	0,395	0,485	0,700	3,022

Quelle: demea

Im Programmsegment Potentialanalysen wurden die Planwerte übertroffen. Der Antragseingang zeigt eine zunehmende Tendenz. Die Steigung nimmt von Halbjahr zu Halbjahr zu. Dieser Trend wird sich voraussichtlich 2008 fortsetzen.

Seit Programmbeginn im Jahr 2006 sind insgesamt bis zum 30.09.2007 185 Förderanträge bei der demea eingegangen. Davon konnten 166 Vorhaben innerhalb des Programmzeitraums gefördert werden (siehe Tab. 5).

- Bis zum Ende des Berichtszeitraums konnten ca. 90 Potentialanalysen abgeschlossen werden.
- Die Verteilung der Projektanträge nach Bundesländern zeigt, dass die meisten Anträge aus den Ländern Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg.

Die regionale Verteilung der Potentialanalysen spiegelt deutlich wieder, in welchen Regionen Deutschlands produzierende Unternehmen angesiedelt sind und wo bereits in der Vergangenheit Fördermaßnahmen durchgeführt wurden. Sowohl in den

alten als auch in den neuen Bundesländern befindet sich die Industrie eher im Südwesten.

Tab. 5: Potentialanalysen: Anzahl und bewilligte Mittel

Potentialanalysen				
2007	Anträge	Bewilligungen	Ablehnungen	bewilligte Fördersummen
Jan.	13	5	1	44.875
Feb.	7	10	1	91.185
März	19	14		133.418
April	10	9		87.636
Mai	22	11	1	90.757
Juni	17	17		146.593
Juli	16	14	2	125.351
Aug.	13	18		163.236
Sep.	10	13		126.884
Okt.	9	9		86.880
Nov.	11	6		53.717
Dez.				
Summe 2007	147	126	5	1.150.532
Summe 2006	59	55	3	521.238
Gesamtsumme	206	181	8	1.671.770

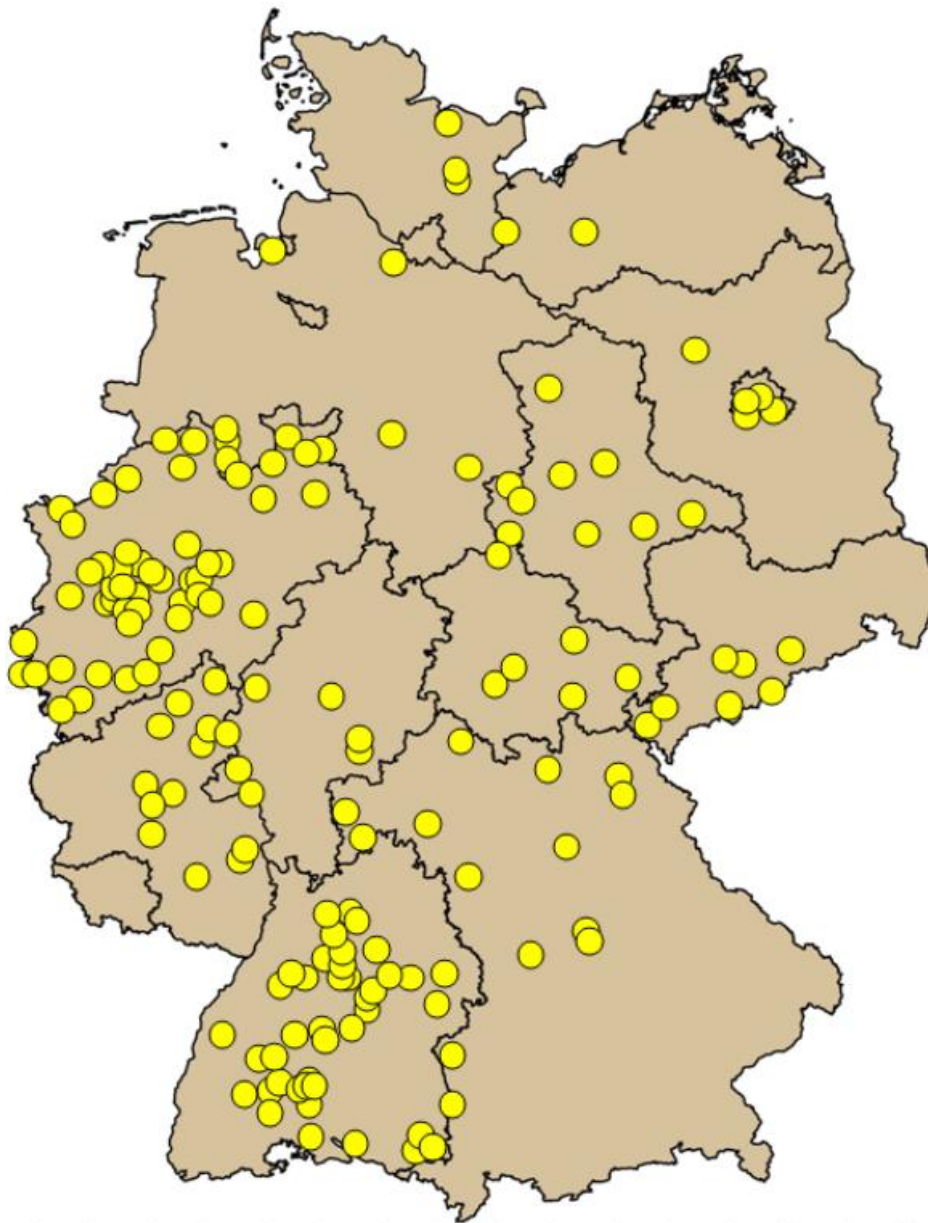
Quelle: demea

Die **Projektförderungen pro Bundesland** (Abb. 14) verteilen sich entsprechend der Antragslage wie folgt:

- Korrelationen mit den Standorten von demea-Berater/-innen sowie Netzwerkkoordinator/-innen sind nicht erkennbar. Viele Berater/-innen scheinen sich auf Branchen spezialisiert zu haben und sind bundesweit tätig.
- ½ bis 1 Tag ist für die Bearbeitung des Antrags von Seiten der demea nötig. Die Verzögerung entsteht durch unvollständige Anträge.
- Die Laufzeit der beantragten Vorhaben ist im Schnitt insgesamt länger als vorher geplant.

- Die Verwendungsnachweise gehen durchschnittlich erst 4 Monate nach der Bewilligung der Vorhaben ein. Ein weiterer Monat wird für die Prüfung der Verwendungsnachweise und die Auszahlung durch die Bundeskasse benötigt.

Abb. 14: Regionale Verteilung der Projektanträge für Potentialanalyse

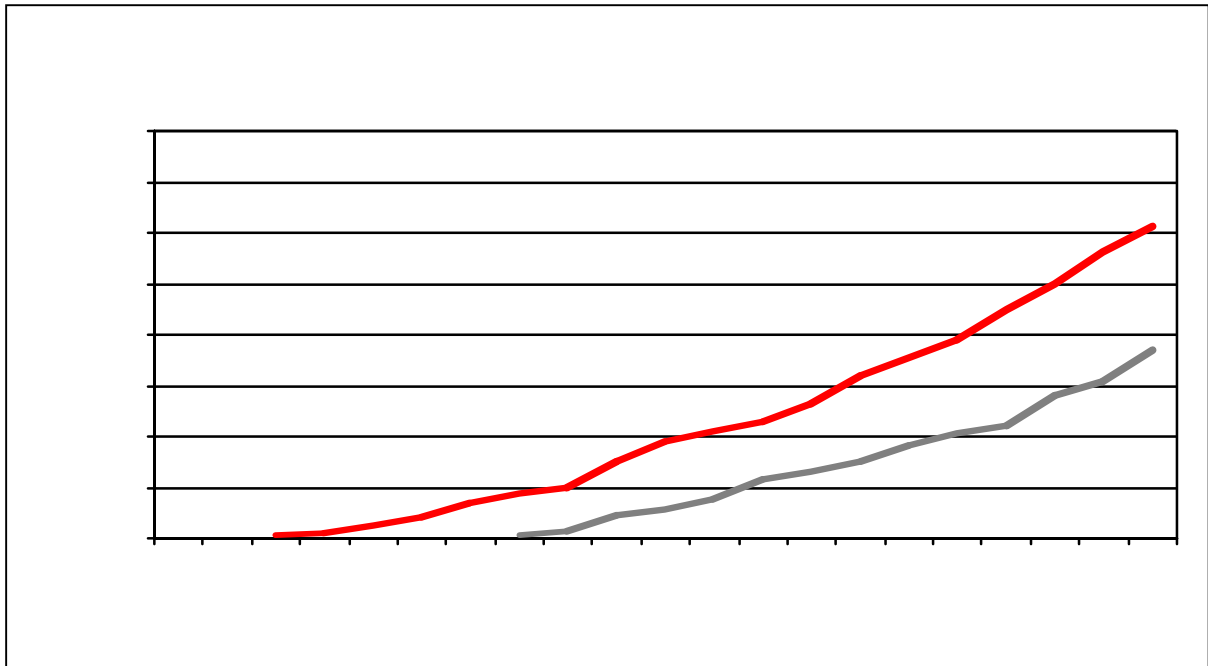


Quelle: demea

- In vielen Fällen werden Laufzeitverlängerungen beantragt. Begründet wird dies meist damit, dass die Berater/-innen mit Mitarbeiter/-innen aus der Produktion sprechen müssen, dies aber vom Tagesgeschäft stark beeinträchtigt wird.

- Als Ergebnis zeigt der Mittelabfluss einen zeitlichen Versatz von 5 Monaten gegenüber der Mittelfestlegung (siehe Abb. 15).
- Die Anträge auf Vertiefungsberatung werden mit zeitlicher Verzögerung gestellt.

Abb. 15: Mittelfestlegung und Mittelabfluss im Bereich VerMat-Potentialanalysen



Quelle: demea

- Die Akquisitionsbemühungen sollten auf hohem Niveau fortgesetzt werden. Wirtschaftlich bisher unterrepräsentierte Regionen (gemessen an der Anzahl der produzierenden Unternehmen) sollten dabei vorrangig bedient werden.

Schlussfolgerungen

- Die Akquisitionsbemühungen sind auch in Zukunft fortzusetzen.
- Bisher unterrepräsentierte Regionen (gemessen an der Anzahl der produzierenden Unternehmen) sollten dabei vorrangig in den Blick genommen werden.

3.3.2 Zentrale Ansatzpunkte zur Materialeffizienzsteigerung

Erläuterungen

Nach Analyse der Abschlussberichte lassen sich als zentrale Ansatzpunkte zur Materialeffizienzsteigerung viele unterschiedliche Aktivitäten identifizieren, wie die folgenden Beispiele zeigen:

Allgemein:

- Materialeinsatz durch Produktionsumbau,
- Prozessabläufe verbessern,
- Verfahrensabläufe verbessern,
- Personalentwicklung anpassen,
- Produkte unter Effizienz Gesichtspunkten verändern,
- organisatorische Maßnahmen.

Konkrete Beispiele:

- Integration eines Qualitäts- und Logistiksystems,
- Optimierung der Lagerhaltung,
- Verbesserung der Fertigungsabläufe,
- Verbesserung der Materialwirtschaft,
- Modifikationen beim Werkzeugeinsatz,
- Substitution von Materialien, Einsatz neuer Materialien,
- Standardisierung von Produkten,
- Redesign,
- Optimierung von Montagelinien,
- Verringerung der Materialvielfalt,
- Wiederverwertung von Abfällen, Verringerung von Ausschüssen,
- Rückführung von Werkstoffen in den Fertigungsprozess,
- Rückbelastung von Lieferanten bei fehlerhaften Lieferungen,
- Bündelung von Arbeitsprozessen,
- Ausbau des Warenwirtschaftssystems,
- Aufbau eines Qualitätssicherungs-Managementsystems,

- Erstellung betriebswirtschaftlich begründeter Kalkulationsrichtlinien,
- Verbesserung der Mitarbeitermotivation.

Schlussfolgerungen

- Die Ansatzpunkte zur Steigerung der Materialeffizienz sollten inhaltlich aufbereitet und den Berater/-innen zur Verfügung gestellt, im Internet platziert und bei Schulungen eingesetzt werden.

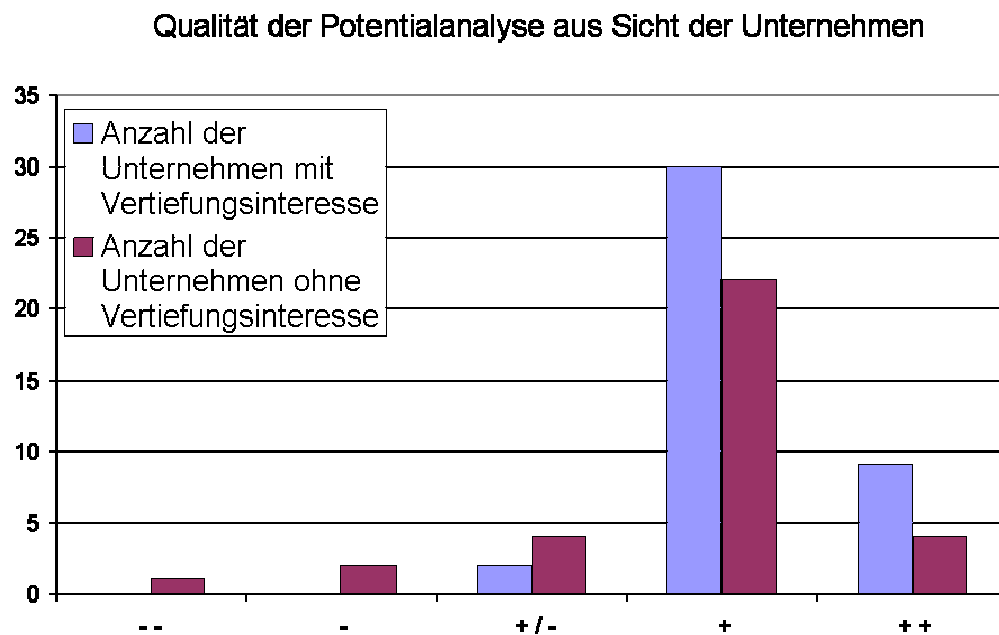
3.3.3 Qualität der Potentialanalysen

Erläuterungen

- Die Qualitätskontrolle der Potentialanalysen ist von hoher Bedeutung (D).
- Die eingereichten Berichte sind qualitativ sehr unterschiedlich (D).
- Die Berichte haben keine einheitliche Struktur. Es fehlt (als erste Anregung) ein Übersichtsblatt mit den wesentlichen Daten und Ergebnissen (D).
- Teilweise geht es nicht um Materialeffizienz, sondern nur um Materialkosten mit der Folge, dass die Suche nach „Billig-Importen“ vorgeschlagen wird (D).

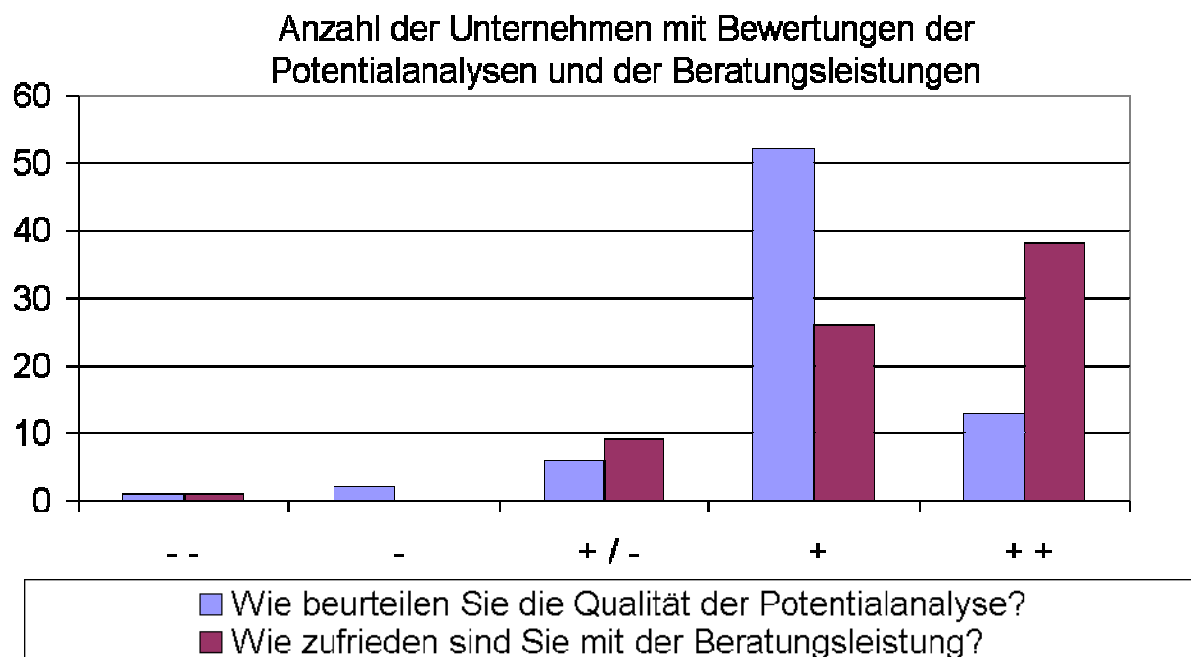
Die Unternehmen sind zum überwiegenden Teil mit den Potentialanalyse zufrieden (siehe Abb. 16). Jedoch gibt es auch sehr negative Einzelfälle, die ausschließlich bei Unternehmen auftraten, die kein Interesse an einer Vertiefungsberatung haben; hierbei stellt sich die Frage der Korrelation von Qualität der Potentialanalyse und Interesse an einer Vertiefungsberatung.

Abb. 16: Beurteilung der Potentialanalysen aus Sicht der Unternehmen



Quelle: Befragung der Unternehmen, die eine Potentialanalyse abgeschlossen haben (Rücklauf: 74 Fragebögen, alle Unternehmen gaben eine Wertung zu dieser Frage)

Abb. 17: Gegenüberstellung der Bewertungen „Qualität der Potentialanalysen“ und „Zufriedenheit mit der Beratungsleistung“ aus Sicht der Unternehmen



Quelle: Befragung der Unternehmen mit abgeschlossener Potentialanalyse (Rücklauf: 74 Fragebögen, alle Unternehmen gaben eine Wertung zu dieser Frage)

Bei Analyse der Berichte und der Unternehmensbefragung zeigte sich, dass die Berichte in der Regel kein vollständiges Abbild der Potentialanalyse geben: So waren die Berichte oft sehr kurz und oberflächlich bzw. gaben nur stichwortartig die wesentlichen Ansatzpunkte zur Materialeffizienzsteigerung wieder. Ferner zeigte die Befragung der Unternehmen eine positivere Bewertung der Beratung vor Ort im Vergleich zur Bewertung der Potentialanalyse (siehe Abb. 17). Jedoch gab es auch einige sehr negative Bewertungen der Beratung seitens einzelner Firmen (z. B. „Berater/-in hatte keine Ahnung“ bzw. „Beratung wurde abgebrochen“).

Schlussfolgerungen

- Es sollte eine differenzierte Qualitätskontrolle der abgeschlossenen Potentialanalysen vorgenommen werden.
- Es sollte eine deutlich verbesserte Berichtsstruktur einschließlich Datenblättern erstellt und umgesetzt werden; Vorschlag: einen ein- bis zweiseitigen „Materialeffizienzpass“ vorgeben, in dem die wichtigsten Daten (Umsatz, Beschäftigte, Materialmenge / Kosten, Potentiale / Maßnahmenliste) aufgeführt sind.
- Eine sollte eine Kurzbewertung der Beratungsleistung durch die Unternehmen eingeführt werden. Ebenso eine Nachbefragung bei Unternehmen bei Nichtinanspruchnahme der Vertiefungsberatung.
- Der Übergang zur Vertiefungsberatung muss strukturell und organisatorisch besser verzahnt werden.

3.3.4 Umsetzbarkeit der ermittelten Potentiale

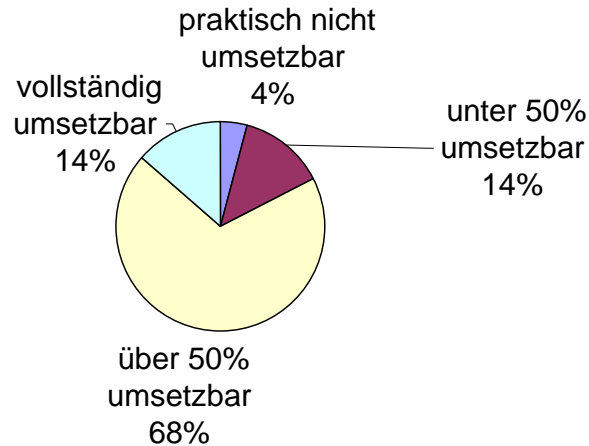
Erläuterungen

- Die ausgewerteten Berichte beinhalten oft keine Aussage zur Umsetzbarkeit (so fehlen z. B. Angaben über eher theoretische oder praktisch leicht umsetzbare Potentiale).
- Es liegen Berichte vor, die eigentlich keine Potentialanalyse darstellen, weil sie beispielsweise sehr stark bzw. ausschließlich auf eine Maßnahme (z. B. Investitionsvorschlag) abheben oder fast exotisch anmutende Energiekonzepte vorschlagen, ohne deren Realisierbarkeit darzustellen.
- Leider gibt es Berichte mit sehr negativen Bewertungen („Abwertungen“) der Ist-Situation in den Betrieben. So nennen einzelne Berater/-innen den Materialverlust „Verschwendung“. Derartig krasse Formulierungen sind in der Regel nicht zielführend.

- Positiv-Beispiele stellen Berichte dar, in denen die verschiedenen Entscheidungsstufen aufgezeigt werden und der Entscheidungsprozess transparent gemacht wird (z. B. „...bei der Vorstellung der Potentialanalyse wurde von der Belegschaft das Thema XY als vorrangig angesehen...“).
- Die befragten Unternehmen (Unternehmen „mit“ und „ohne“ Interesse an Vertiefungsberatung) halten die angegebenen Materialeffizienzvorschläge zu einem hohen Anteil für realisierbar (vgl. Abb. 18); 10 bis 15 % der Unternehmen halten die vorliegenden Vorschläge sogar für prinzipiell vollständig umsetzbar.
- Dabei fiel die Bewertung der Umsetzbarkeit in der Unternehmensgruppe „ohne Interesse an einer Vertiefungsberatung“ zum Teil recht schlecht aus: 3 Unternehmen bzw. rund 10 % der Teilgruppe (siehe Abb. 19) halten die Maßnahmen für praktisch nicht umsetzbar und beurteilten die Beratung teilweise als inkompetent bzw. die mit der Umsetzung verbundenen Kosten für nicht finanzierbar. Teilweise führte dies auch zum Abbruch der Potentialanalyse. Eine derartig negative Beurteilung lag verständlicherweise in der Gruppe „Unternehmen mit Vertiefungsinteresse“ nicht vor, schließlich dokumentiert das grundsätzliche Interesse an der Vertiefungsberatung die positive Einstellung zur vorliegenden Potentialanalyse bzw. zur Beratung. Andererseits muss die Heterogenität der Gruppe „Unternehmen ohne Vertiefungsinteresse“ gewürdigt werden: Hier finden sich z. B. auch relativ kleine Unternehmen, die mit der Potentialanalyse zum Teil bereits vertiefend beraten wurden und – auch ohne weitergehendes Beratungsinteresse – wichtige Impulse und konkrete Maßnahmenvorschläge zur Steigerung der Materialeffizienz für das Unternehmen erhalten konnten.

Abb. 18: Umsetzbarkeit der Maßnahmenvorschläge der Potentialanalysen aus Sicht der Unternehmen

Wie beurteilen Sie die Umsetzbarkeit der vorgeschlagenen Maßnahmen?

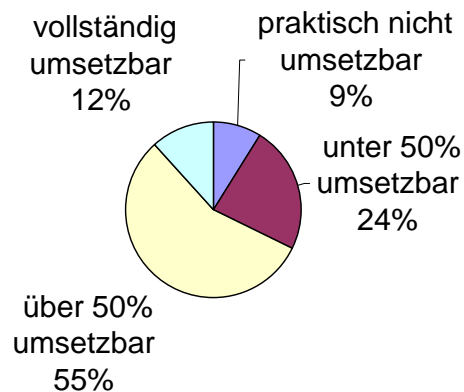


Quelle: Befragung der Unternehmen, die eine Potentialanalyse abgeschlossen haben (Rücklauf: 74 Fragebögen, 70 Unternehmen gaben eine Wertung zu dieser Frage; teilweise wurde darauf hingewiesen, dass die Beratung erst kürzlich abgeschlossen wurde und daher keine Bewertung möglich erscheint)

- Von einzelnen Unternehmen wird der Wunsch geäußert, dass in den Potentialanalysen eine Differenzierung nach „realen“ bzw. „eher theoretischen“ Potentialen erfolgt. Teilweise wird auch moniert, dass manche Potentiale nur mit sehr hohen Investitionen zu realisieren seien.
- Die Gründe, die einer Umsetzung entgegenstehen, sind vielfältig und reichen von finanziellen Engpässen, über den Zweifel an der Beratungskompetenz oder dem Widerstand der Belegschaft bis hin zu speziellen firmenspezifischen Qualitätserfordernissen.
- Bei der Umsetzung der aufgezeigten Potentiale erscheint aufgrund der Unternehmensinterviews die Sozialkompetenz der Berater/-innen eine große Rolle zu spielen: Nur wenn es den Berater/-innen schon in der Vor-Ort-Begehung im Rahmen der Potentialanalyse gelingt, die Firmenleitung und die Belegschaft für die Maßnahmenvorschläge zu gewinnen und das Materialeffizienzprojekt in die „Firma zu integrieren“, bestehen hohe Umsetzungsquoten.

Abb. 19: Umsetzbarkeit der Maßnahmenvorschläge aus Sicht der Unternehmen, die kein Interesse an einer weitergehenden Vertiefungsberatung äußerten

Wie beurteilen Unternehmen ohne Interesse an einer Vertiefungsberatung die Umsetzbarkeit der vorgeschlagenen Maßnahmen?

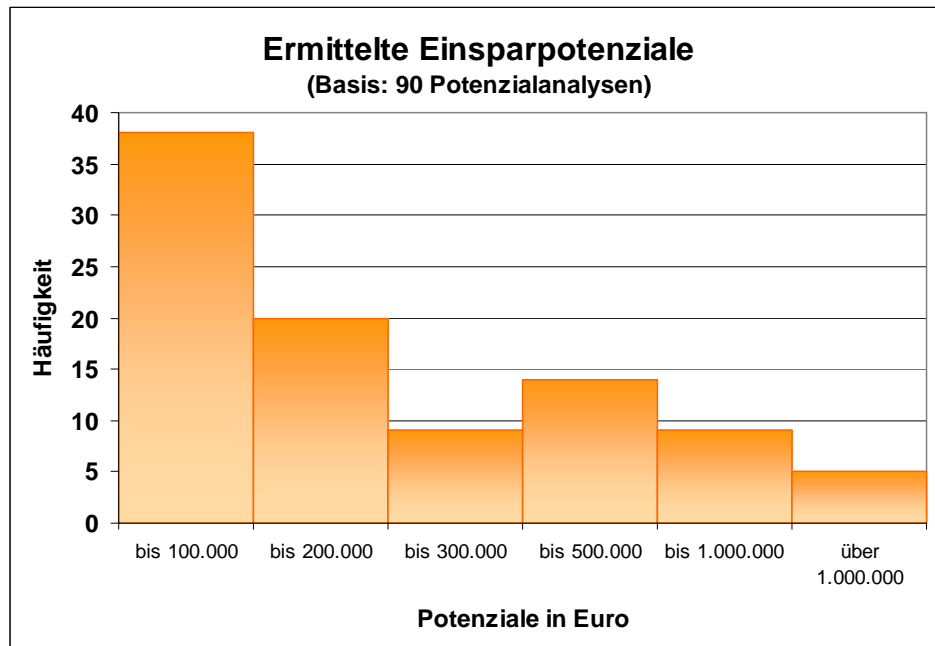


Quelle: Befragung der Unternehmen, die eine Potentialanalyse abgeschlossen haben, aber kein Interesse an Vertiefungsberatung haben (Rücklauf: 33 Fragebögen, alle Unternehmen gaben eine Wertung zu dieser Frage)

- Ferner geben die Unternehmen an, dass kurzfristig wirtschaftliche Erfolge erreicht werden bzw. offensichtlich erreichbar sein müssen: Ein großes Hemmnis insbesondere bei demea-Berater/-innen, die neu in ein Unternehmen kommen, stellt die kognitive Dissonanz dar, die daraus resultiert, dass die bisherigen – von Seiten des Unternehmens als richtig erachteten Abläufe und Arbeitsschritte – von einem „Fremden“ nicht nur hinterfragt, sondern auch als ineffizient bewertet werden. Diese „psychologische Hürde“ kann in der Regel am besten durch plausible und leicht realisierbare Maßnahmenvorschläge genommen werden. Vor diesem Hintergrund wäre auch eine offensivere „Vermarktung der Materialeffizienzerfolge“ hilfreich (IB, FBB, FBU).
- Die Berater/-innen schätzen das Potential der kurzfristig umsetzbaren Maßnahmen auf 10 % (ad hoc) bis 30 % (innerhalb weniger Monate) (FB).
- Durchschnittlich ergab sich ein Einsparpotential von ca. 4.000 Euro pro Mitarbeiter/-in und Jahr (BB).
- Branchenspezifische Durchschnittswerte sind aktuell noch nicht ermittelbar (D).

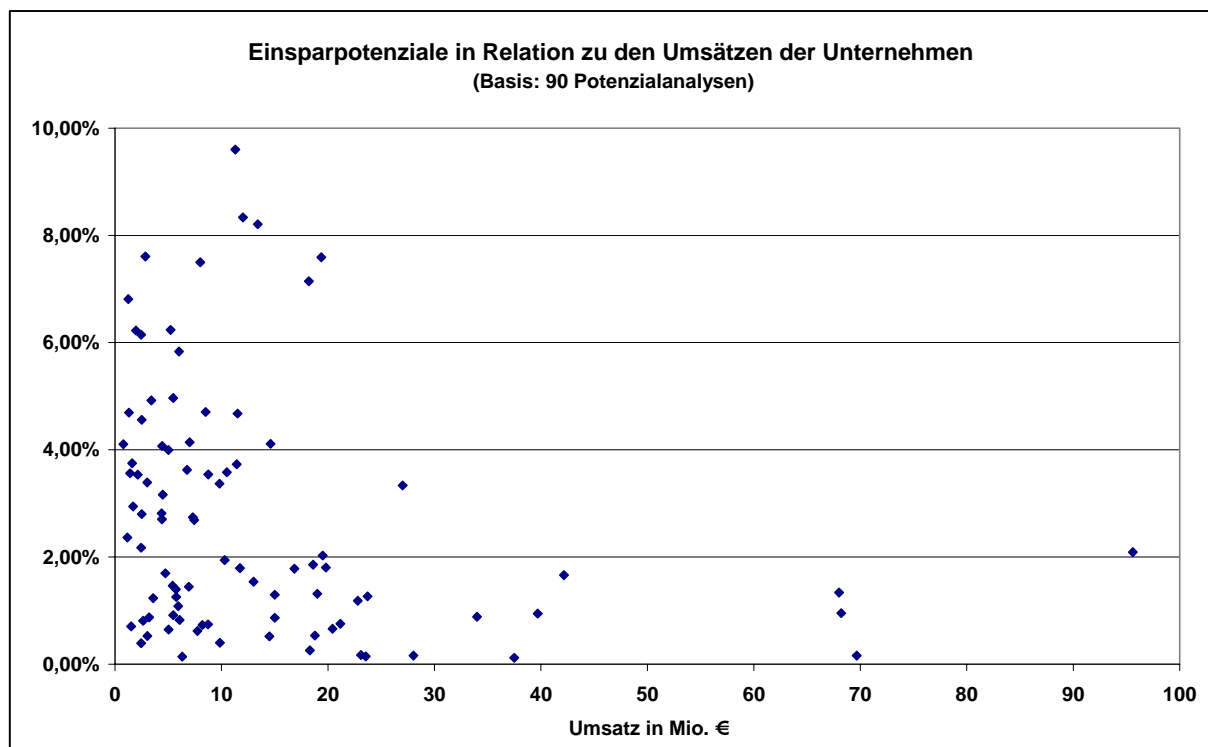
Die Einsparpotentiale bezogen auf den Umsatz der Unternehmen lagen im Durchschnitt je Größenklasse zwischen 1 % und 5 % des Umsatzes. Gerade bei kleinen Unternehmen kann dieser Wert als erheblich angesehen werden (siehe Abb. 20).

Abb. 20: Ermittelte Einsparpotenziale bei Potentialanalysen



Quelle: demea

Abb. 21: Einsparpotenziale in Relation zu den Umsätzen



Quelle: demea

Schlussfolgerungen

- Die Berichtsstruktur sollte dem Anforderungsprofil an die Beratungen entsprechend angepasst werden.
- Aufgrund der auftretenden Qualitätsmängel bei der Beratung (z. B. mangelnde technische Umsetzbarkeit der ausgewiesenen Potentiale, fehlende Aussagen zu Umsetzung) sollten Qualitätskriterien entwickelt werden.
- Es besteht Schulungsbedarf im Bereich Sozialkompetenz bei den Berater/-innen.

3.3.5 Amortisationszeit der Investitionen / Anteil der nicht-investiven Maßnahmen

Erläuterungen

- Teilweise wird ein ROI (Kapitalrückflusszeit) von wenigen Monaten genannt oder lässt sich aus den Angaben (im Bericht oder seitens der Berater/-innen bzw. der Unternehmen) berechnen.
- Der Anteil von kurzfristigen bzw. nicht investiven Maßnahmen wird seitens der Berater/-innen auf 20 % geschätzt.
- Bei den Unternehmen „mit Interesse an einer Vertiefungsberatung“ konnten rund 80 % erste Erfolge aufweisen; in der Unternehmensgruppe, die keinen weitergehenden Beratungsbedarf sieht, verweisen 50 % auf einen vergleichsweise geringen, bereits realisierten Beratungserfolg.
- Teilweise gibt es Hinweise auf recht unrealistische Potentialanalysen mit sehr hohen Potentialen, die jedoch von Unternehmensseite als völlig unrealistisch angesehen werden, oder darauf dass die seitens der Berater/-innen aufgezeigten Potentiale nur mit erheblichen – bzw. unrealistisch hohen – Finanzmitteln zu realisieren seien.
- Auf Basis der Unternehmensbefragung kann das bisher erreichte durchschnittliche Material-Einsparvolumen auf 40.000 Euro bis 70.000 je Betrieb geschätzt werden; diesem steht ein kalkuliertes Investitionsvolumen für die bisherigen Maßnahmen von rund 20.000 bis 40.000 Euro gegenüber. Die zukünftigen Investitionsvolumina schätzen die Unternehmen im Durchschnitt auf 150.000 Euro je Betrieb. Bei diesen Angaben ist jedoch zu beachten, dass bewusst nur eine „grobe Hausnummer“ bei der Befragung gewünscht wurde (siehe Tab. 6 und Tab. 7); jedoch belegen die Abschätzungen auch die Aussagen der Berater/-innen, dass im Bereich der Materialeffizienzinvestitionen sehr kurze Kapitalrückflusszeiten (ROI) üblich sind.

Tab. 6: Anzahl und Volumen der Investitionsvorhaben zur Materialeffizienzsteigerung bei Unternehmen ohne Interesse an einer Vertiefungsberatung

Größenklassen der Investitionsvolumina basierend auf den empfohlenen Maßnahmen					
Anzahl der Unternehmen ohne Interesse an Vertiefungsberatung	k.A. bzw. 0 €	unter 50.000 €	50.000 bis 100.000 €	100.000 bis 500.000 €	über 500.000 €
Bereits umgesetzte Maßnahmen	16	12	1	1	0
Geplante Maßnahmen	10	9	7	3	1

Quelle: Befragung der Unternehmen, die eine Potentialanalyse abgeschlossen haben, aber keine Vertiefungsberatung anstreben

Tab. 7: Anzahl und Volumen der Investitionsvorhaben zur Materialeffizienzsteigerung bei Unternehmen mit Interesse an einer Vertiefungsberatung

Größenklassen der Investitionsvolumina basierend auf den empfohlenen Maßnahmen					
Anzahl der Unternehmen mit Interesse an Vertiefungsberatung	k.A. bzw. 0 €	unter 50.000 €	50.000 bis 100.000 €	100.000 bis 500.000 €	über 500.000 €
Bereits umgesetzte Maßnahmen	13	17	5	0	0
Geplante Maßnahmen	7	11	3	9	3

Quelle: Befragung der Unternehmen, die eine Potentialanalyse abgeschlossen haben und eine Vertiefungsberatung anstreben

Schlussfolgerungen

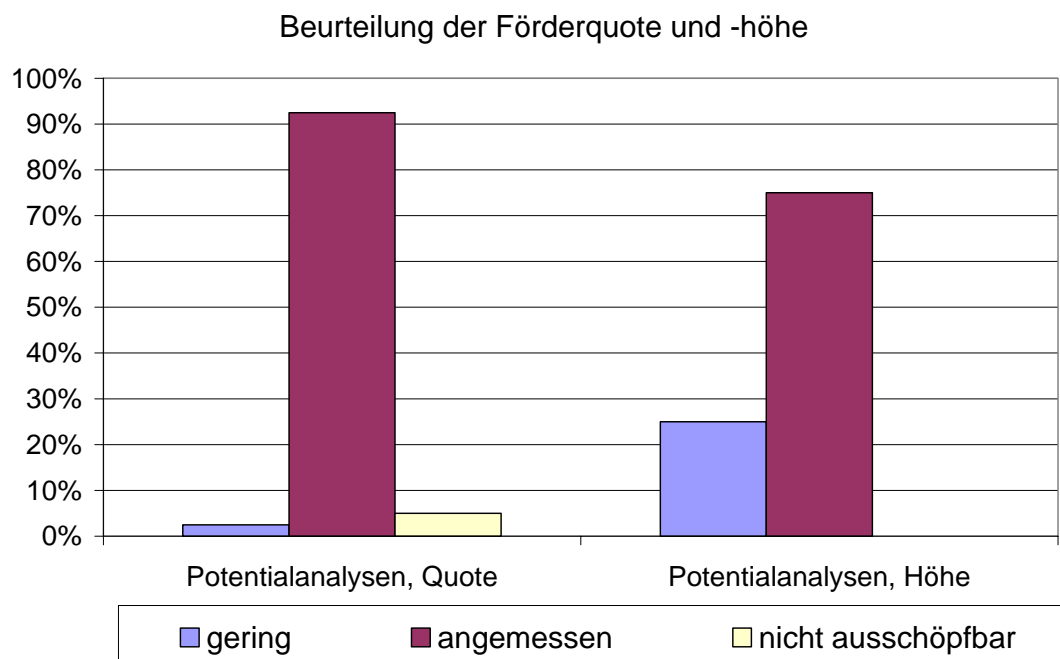
Von den Berater/-innen wird auf Schwierigkeiten bei der Aufnahme von Kleinkrediten hingewiesen, da diese für die Banken mit relativ hohen Verwaltungskosten verbunden sind; hier könnten Kleinkredite Abhilfe schaffen (z. B. auf Basis fundierter Kalkulationen aus den VerMat-Beratungen).

3.3.6 Förderquote / maximale Förderhöhe

Erläuterungen

- Die Förderquote und -höhe wurde bei der Potentialanalyse von den meisten Berater/-innen in der schriftlichen Befragung als angemessen bewertet (siehe Abb. 22).
- Seitens einiger demea-Berater/-innen wird darauf hingewiesen, dass 10.000 Euro bei kleinen Firmen viel zu viel und bei großen Firmen viel zu wenig für eine Potentialanalyse ist, was auch mit den unterschiedlichen Einsparquoten nach Unternehmensgröße korreliert. Sie schlagen eine Staffelung in Abhängigkeit der Unternehmensgröße vor (5.000 Euro bis 30.000 Euro), die dann aber auch erhöhte Anforderungen nach sich ziehen müsste.
- Fast alle Antragsteller schöpfen den möglichen Maximalwert von 10.000 Euro pro Potentialanalyse aus (Durchschnittswert 9.200 Euro).
- Im persönlichen Gespräch weisen Berater/-innen auch darauf hin, dass, eine Erhöhung der Potentialförderung dann nicht sinnvoll wäre, wenn der Eigenanteil der Unternehmen über deren übliches Limit („maximal ein paar tausend Euro“) gehen würde.

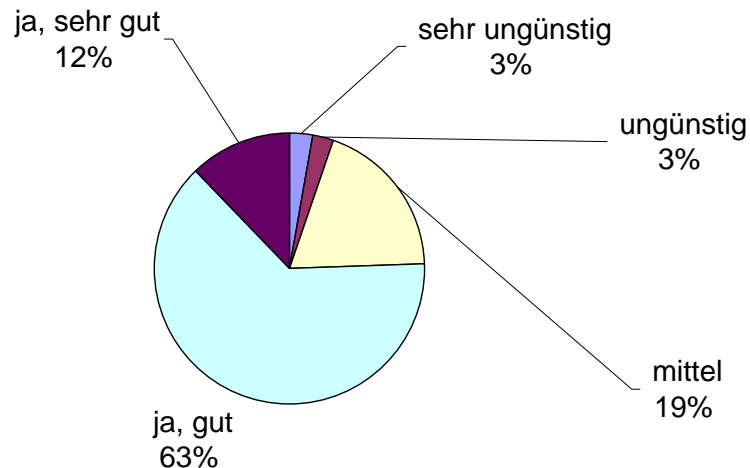
Abb. 22: Bewertung der Förderkonditionen aus Sicht der Berater/-innen



Quelle: Wertung von 40 Berater/-innen zum Thema Förderung der Potentialanalyse im Rahmen der demea-Schulung am 05.10.2007 in Frankfurt (Teilnahme von 55 demea-Berater/-innen)

Abb. 23: Gegenüberstellung von Aufwand und Ertrag aus Sicht der Unternehmen

Stehen Aufwand (Zeit, Beraterhonorar) und Ertrag (umsetzbare Maßnahmen aus der Beratung) in einem guten Verhältnis?



Quelle: Befragung der Unternehmen, die eine Potentialanalyse abgeschlossen haben (Rücklauf: 74 Fragebögen, alle Unternehmen gaben eine Wertung zu dieser Frage)

Die Beurteilung der Förderung wurde bei den Unternehmen im Zusammenhang mit den betrieblichen Aufwendungen bei der Durchführung der Analyse erfragt. Dabei zeigt das Ergebnis der schriftlichen Unternehmensbefragung ein recht positives Verhältnis zwischen dem Nutzen für die geförderten Betriebe und den zusätzlichen betrieblichen Aufwendungen (siehe Abb. 23) (IU).

Schlussfolgerungen

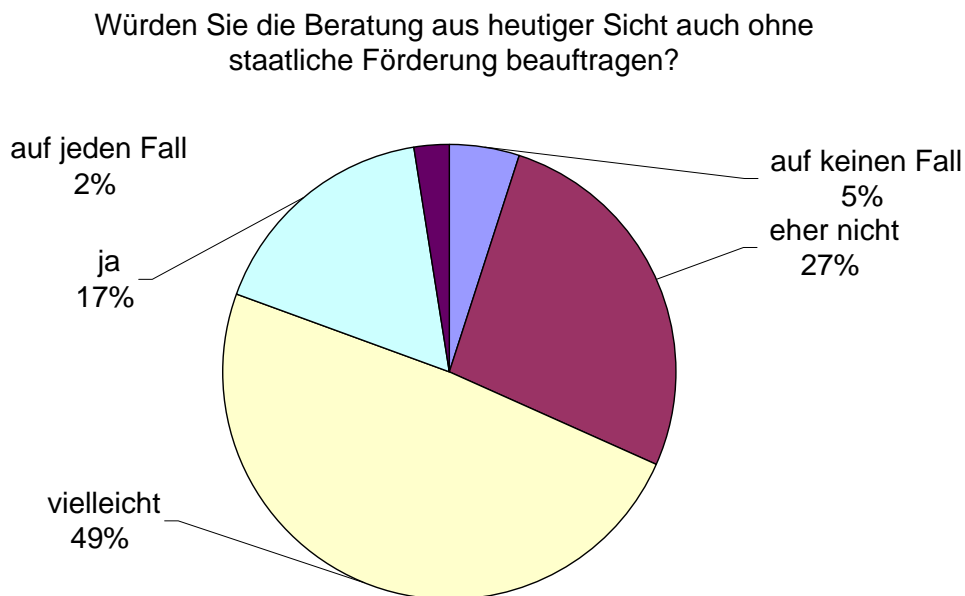
Die maximale **VerMat-Förderhöhe** für die Potentialanalyse sollte nach der Unternehmensgröße differenziert werden, da sie für größere KMU nicht ausreicht. Eine höhere Förderung in Zusammenhang mit der Staffelung nach Unternehmensgrößen ist mit erhöhten Anforderungen zu verbinden.

3.3.7 Zufriedenheit der Unternehmen

Erläuterungen

Viele der befragten Unternehmen zeigten sich mit dem Verhältnis von Aufwand zu Ertrag zufrieden und würden die Beratung – im Nachhinein – zu großen Teil auch ohne Förderung beauftragen (siehe Abb. 24 und Abb. 25).

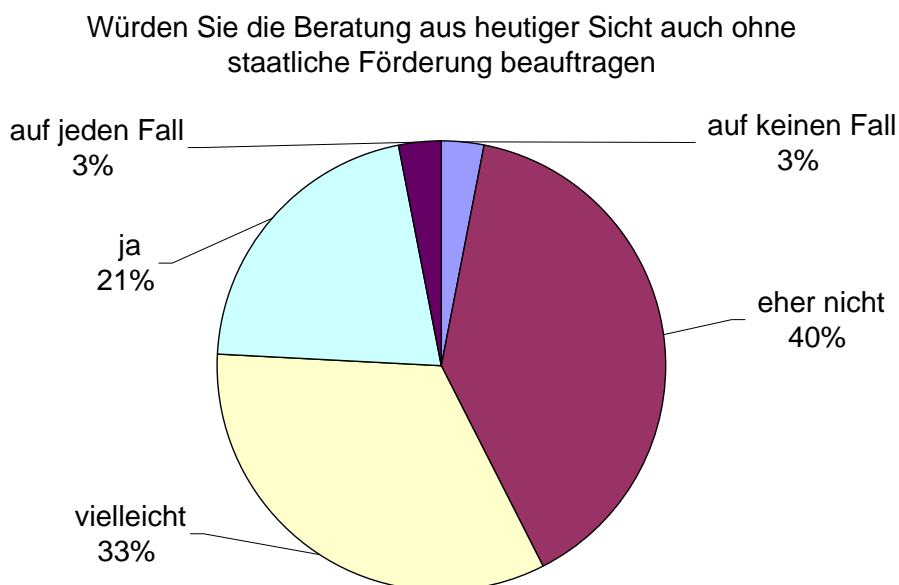
Abb. 24: Zufriedenheit von VerMat-Unternehmen, die Interesse an einer Vertiefungsberatung haben



Quelle: Befragung der Unternehmen, die eine Potentialanalyse abgeschlossen haben und eine Vertiefungsberatung anstreben (41 Rückläufe und 41 Wertungen)

Eine Differenzierung nach Unternehmen mit bzw. ohne Vertiefungsinteresse zeigt, dass Unternehmen, die grundsätzlich an einer vertiefenden Beratung Interesse haben, durchschnittlich etwas zufriedener sind (Abb. 24) als Unternehmen ohne Interesse an einer vertiefenden Beratung (Abb. 25) (FBU).

Abb. 25: Zufriedenheit von VerMat-Unternehmen, die kein Interesse an einer Vertiefungsberatung haben



Quelle: Befragung der Unternehmen, die eine Potentialanalyse abgeschlossen haben und keine Vertiefungsberatung anstreben (33 Rückläufe und 33 Wertungen)

3.4 VerMat-Vertiefungsberatung

3.4.1 Aktueller Stand: Anzahl (inkl. Ablehnungen), zeitliche Entwicklung (inkl. zeitlicher Abstand zu Potentialanalyse) und Struktur der Vertiefungsberatungen

Erläuterungen

Am Stichtag 30.09.2007 waren VerMat-Anträge im Gesamtvolumen von ca. 3,0 Mio. Euro (davon 0,73 Mio. Euro in 2006) bewilligt (siehe Tab. 8).

Tab. 8: Haushaltsplanung VerMat-Vertiefungsberatungen

Mittelfestlegung (Mio. €)	Quartal II/2006	Quartal III/2006	Quartal IV/2006	Quartal I/2007	Quartal II/2007	Quartal III/2007	Quartal IV/2007	Summe
VerMat	0,093	0,161	0,484	0,704	0,395	0,485	0,700	3,022

Quelle: demea

Tab. 9: Vertiefungsberatungen: Anzahl und bewilligte Mittel

Vertiefungsberatungen				
2007	Anträge	Bewilligungen	Ablehnungen	bewilligte Fördersummen
Jan.	3	2		23.878
Feb.	2	5		289.777
März	3	3		120.872
April	2	2		15.840
Mai	1	2		43.564
Juni	2	1	1	9.900
Juli	3	3	1	38.808
Aug.	1			
Sep.	3	1		30.525
Okt.	2	2		39.711
Nov.	4	2		23.000
Dez.				
Summe 2007	26	23	2	635.875

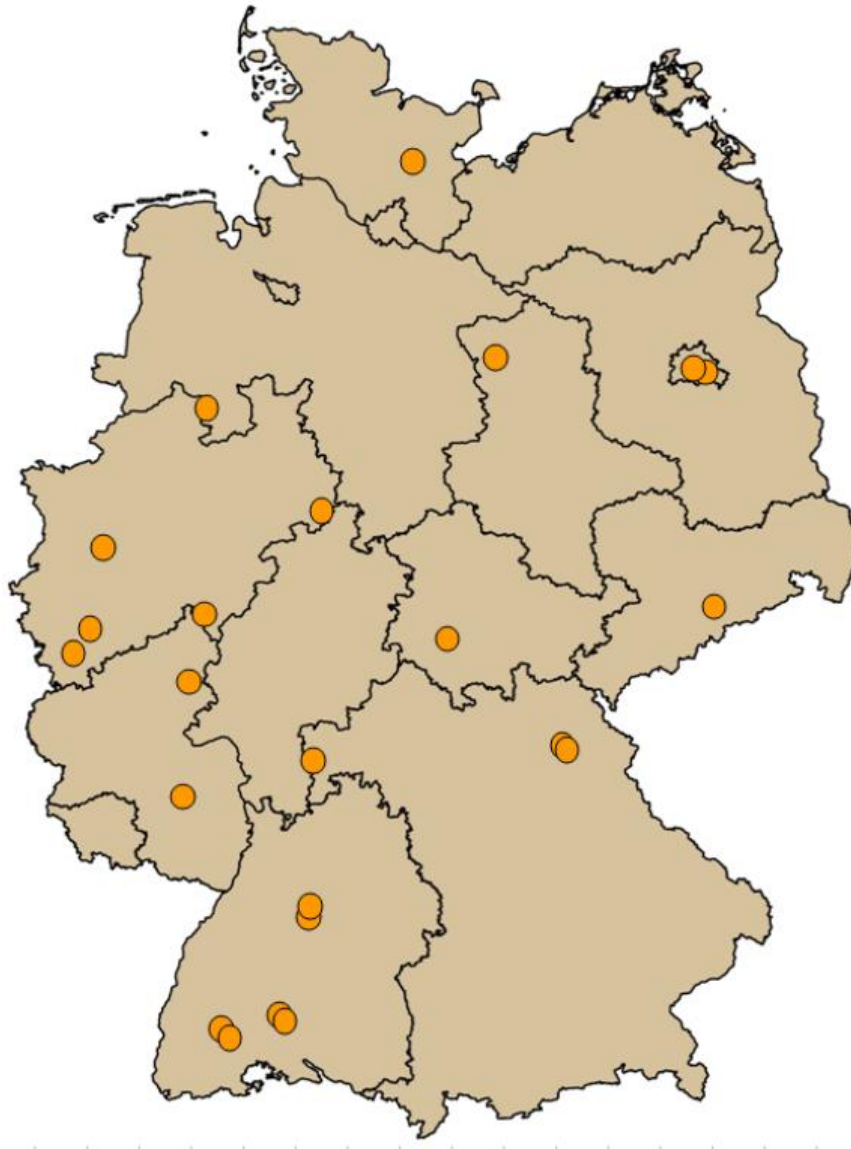
Summe 2006	11	5	2	216.993
Gesamtsumme	37	28	4	852.868

Quelle: demea

Das **Programmsegment Vertiefungsberatung** entwickelte sich im Berichtszeitraum als einzige Programmkomponente deutlich unter Plan.

- Bislang wurden 37 Vertiefungsberatungen (statt geplanter 66) mit einer durchschnittlichen Förderung von 30.000 Euro (statt 50.000 Euro) beantragt. Davon konnten bisher **28 Vorhaben** innerhalb des Programmzeitraums bis zum 15.11.2007 bewilligt werden.
- Bis zum 30.09.2007 konnten 7 Vertiefungsberatungen abgeschlossen werden.
- Die Prozessdatenanalyse zeigte, dass die Vertiefungsberatungen durchschnittlich vier Monate nach den Potentialanalysen beantragt werden. Der Zeitreihenvergleich ergab ein Verhältnis von 1:4 zwischen Vertiefungsberatungen und Potentialanalysen (Planwert 1:2).

Abb. 26: Regionale Verteilung der Projektanträge für Vertiefungsberatungen



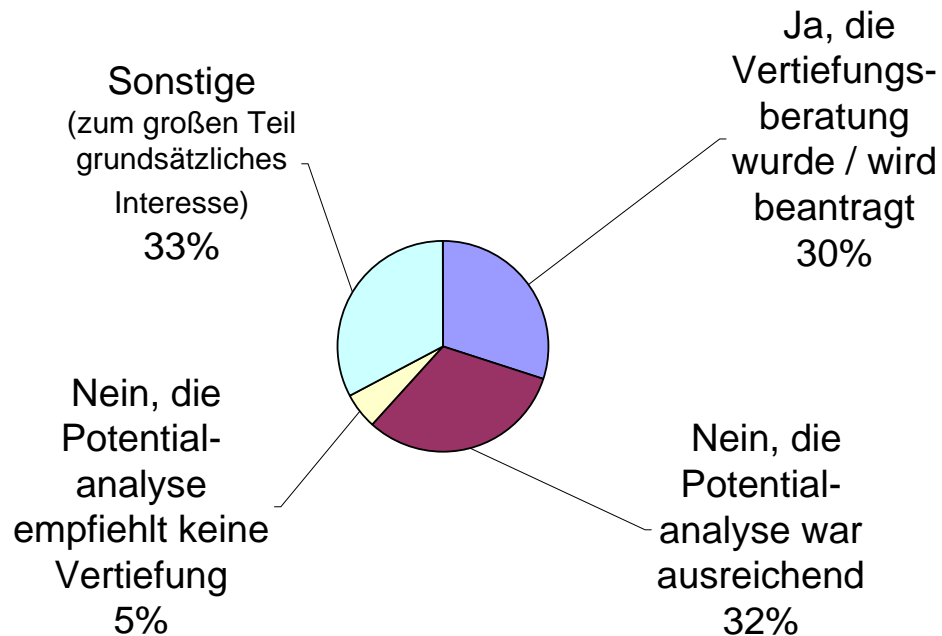
Quelle: demea

Die Verteilung der Projektanträge für Vertiefungsberatung nach Bundesländern zeigt, dass die meisten Anträge aus den Ländern Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg kommen (siehe auch Abb. 26).

Im Rahmen der Unternehmensbefragung zeigte sich, dass über die Hälfte der Unternehmen grundsätzliches Interesse an einer Vertiefungsberatung haben bzw. diese schon beantragten (siehe Abb. 27).

Abb. 27: Interesse der Unternehmen an einer Vertiefungsberatung

Haben Sie eine Vertiefungsberatung beantragt?



Quelle: Befragung der Unternehmen, die eine Potentialanalyse abgeschlossen haben und keine Vertiefungsberatung anstreben (33 Rückläufe und 33 Wertungen)

Schlussfolgerungen

- Es sollte eine deutliche Erhöhung der Quote bei den Vertiefungsberatungen angestrebt werden.
- Darüber hinaus sind die Gründe für die Nichtbeantragung von Vertiefungsberatungen detailliert herauszuarbeiten, um Mechanismen zum Gegensteuern zu entwickeln. Eine entsprechende Nachfrageroutine sollte institutionalisiert werden.

3.4.2 Typischerweise nicht umgesetzte Vorschläge zur Materialeffizienzsteigerung aus der Potentialanalyse / Gründe für die Nicht-Umsetzung

Erläuterungen

Im Rahmen der schriftlichen Befragungen sowie in den telefonischen Interviews wurden unterschiedliche Hemmnisse aufgezeigt, die der betrieblichen Umsetzung von Maßnahmenvorschlägen entgegenwirken; wesentlichen Aspekte sind:

- relativ hohe Investitionsvolumina,

- fehlende Finanzmittel bzw. Wirtschaftlichkeit,
- lange Laufzeiten,
- Technik,
- Kundenwünsche,
- Zweifel an Bericht,
- Zweifel an Beratungskompetenz,
- Zweifel an Einsparpotential,
- lange Bearbeitungszeit bzw. hoher Aufwand,
- Widerstand der Mitarbeiter/-innen,
- Personalengpässe / Zeitmangel,
- Wettbewerbssituation,
- Planungsrisiken,
- Qualitätssicherung,
- wenn die Berater/-innen nicht überzeugen / ohne Sozialkompetenz auftreten.

Schlussfolgerungen

- In Abschlussberichten zu Potentialanalysen sollten die Maßnahmen nach Umsetzungsmöglichkeit dargestellt werden.
- Förderprogramminformation sollten durch die Berater/-innen angeboten werden.
- Die Fragebogenverschickung, die die demea bei den Unternehmen einmalig erfolgreich durchgeführt hat, die nicht innerhalb einer bestimmten Zeit eine Vertiefungsberatung beantragt hatten, sollte als generelles Programmelement eingeführt werden.
- Nach Abschluss der Vertiefungsberatung bzw. der Potentialanalyse sollte generell eine telefonische Befragung der KMU stattfinden.

3.4.3 Qualität der technischen Vertiefungsberatung und der Umsetzungsbe- gleitung

Erläuterungen

- Berater/-innen kennen die Förderlandschaft nicht. Berater/-innen dürfen keine Förderberatung machen, lediglich Information weiter geben.

- Kleinere umgesetzte Maßnahmen fallen häufig aus den Berichten heraus – gerade im Bereich der nicht-investiven Maßnahmen.
- Problemfeld Praktiker/-in oder Theoretiker/-in als Berater/-in.
- Die Berichte enthalten nur Stichworte; damit ist die Bewertung der Beratung mittels der Berichte in der Regel nicht möglich.
- Sinnvollerweise sollte eine Bewertung der Beratung durch die Unternehmen erfolgen.

Schlussfolgerungen

- Um Unternehmen ggf. Entscheidungen über hohe Investitionen zu erleichtern, sollten die Berater/-innen im Bereich Förderprogramme Kompetenzen erwerben.
- Alle umgesetzten Maßnahmen, d. h. auch leicht umsetzbare Maßnahmen und Maßnahmen im nicht-investiven Bereich, die aus der Beratung resultieren, sind im Bericht aufzuführen. Es gilt das Prinzip der Vollständigkeit.

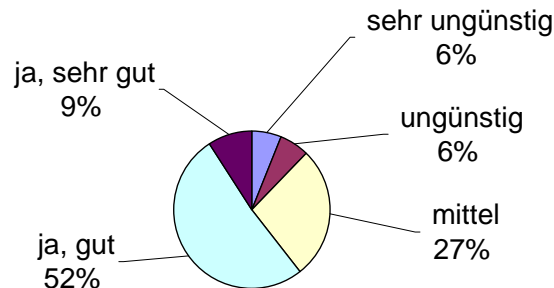
3.4.4 Wichtigkeit / Bedeutung der technischen Vertiefungsberatung und der Umsetzungsbegleitung

Erläuterungen

- Das Interesse an der Vertiefungsberatung ergibt sich grundsätzlich aus der Potentialanalyse: Einerseits erscheint bei kleinen Unternehmen oder Betrieben mit einer einfachen Fertigungsstruktur die Potentialanalyse ausreichend, weil hierbei bereits vertiefende Analysen durchführbar sind. Andererseits zeigt sich in der Gruppe von Betrieben ohne Interesse an einer Vertiefungsberatung, dass es wenige Negativfälle gibt, in denen Firmen – auch gegen die Empfehlung der Berater/-innen – keine Vertiefungsberatung wünschen. So gibt es nur in der Unternehmensgruppe „ohne Interesse an einer Vertiefungsberatung“ Einzelhinweise aus der anonymen Fragebogenaktion, die ein ungünstiges Verhältnis von Aufwand zu Ertrag der Potentialanalyse dokumentieren (siehe Abb. 28), wobei die Mehrheit der Wertungen ein grundsätzlich positives Bild ergibt.

Abb. 28: Aufwand und Ertrag der Potentialanalysen aus Sicht der Unternehmen, die kein Interesse an einer Vertiefungsberatung haben oder keinen Bedarf sehen

Stehen Aufwand (Zeit, Beraterhonorar) und Ertrag (umsetzbare Maßnahmen aus der Beratung) in einem guten Verhältnis?
(Auswahl der Unternehmen ohne Interesse bzw. ohne Bedarf an einer Vertiefungsberatung)

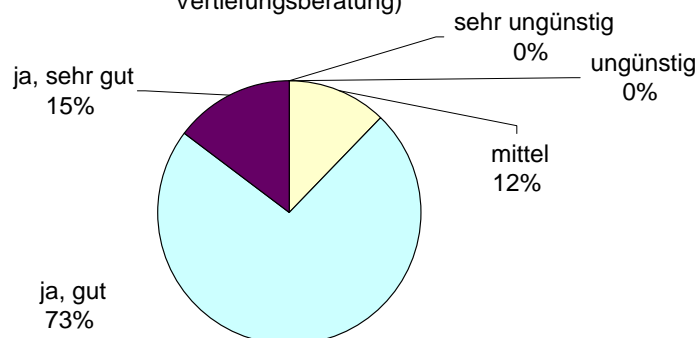


Quelle: Auswahl der Unternehmen, die eine Potentialanalyse abgeschlossen haben, jedoch keine weitergehende Beratung im VerMat-Programm wünschen (Rücklauf: 33 Fragebögen, alle Unternehmen gaben eine Wertung zu dieser Frage)

Dagegen sind die Unternehmen mit (Antrag auf oder bereits durchgeführter) Vertiefungsberatung bzw. entsprechendem Interesse an einer Vertiefungsberatung mit der vorliegenden Potentialanalyse grundsätzlich zufrieden (Abb. 29).

Abb. 29: Gegenüberstellung von Aufwand und Ertrag aus Sicht der Unternehmen mit Interesse an einer Vertiefungsberatung bzw. mit gestelltem Antrag für eine Vertiefungsberatung

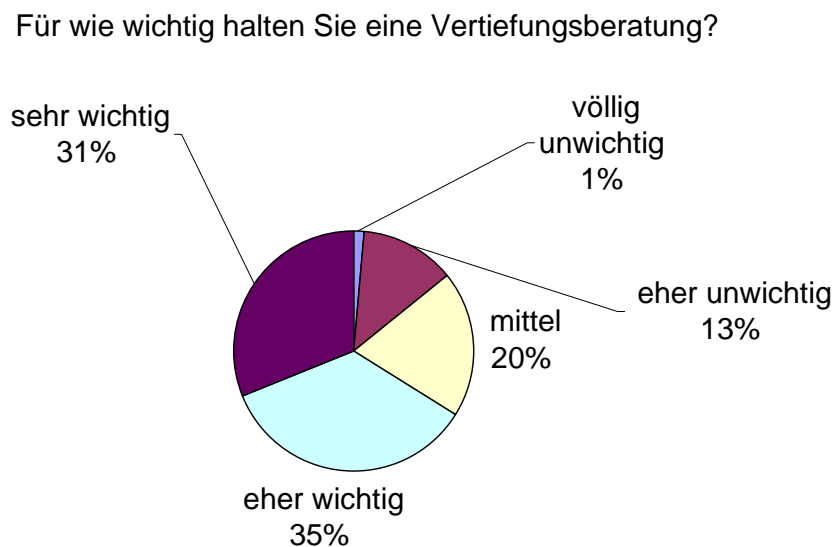
Stehen Aufwand (Zeit, Beraterhonorar) und Ertrag (umsetzbare Maßnahmen aus der Beratung) in einem guten Verhältnis?
(Auswahl der Unternehmen mit Antrag oder Interesse für Vertiefungsberatung)



Quelle: Auswahl der Unternehmen, die eine weitergehende Beratung im VerMat-Programm wünschen bzw. die Förderung für eine Vertiefungsberatung beantragt haben (Rücklauf: 41 Fragebögen, alle Unternehmen gaben eine Wertung zu dieser Frage)

Über die Hälfte der Unternehmen haben grundsätzliches Interesse an der Vertiefungsberatung (vgl. Abb. 30) (FBU).

Abb. 30: Einschätzung der Wichtigkeit einer vertiefenden Beratung im Anschluss an eine durchgeführte Potentialanalyse aus Sicht der Unternehmen

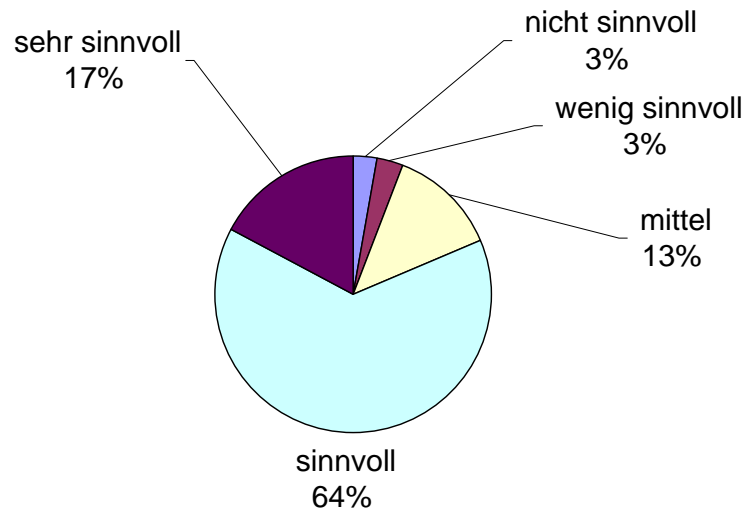


Quelle: Erhebung per Fragebogen bei Unternehmen mit Potentialanalyse (Rücklauf: 74 Fragebögen, 71 Unternehmen gaben eine Wertung zu dieser Frage)

Die Aufteilung in Potentialanalyse und Vertiefungsberatung wird von den meisten Unternehmen positiv bewertet (vgl. Abb. 31) (FBU).

Abb. 31: Beurteilung der Aufteilung des VerMat-Programms in eine Potentialanalyse sowie eine Vertiefungsberatung / Umsetzungsbegleitung aus Sicht der Unternehmen mit abgeschlossener Potentialanalyse

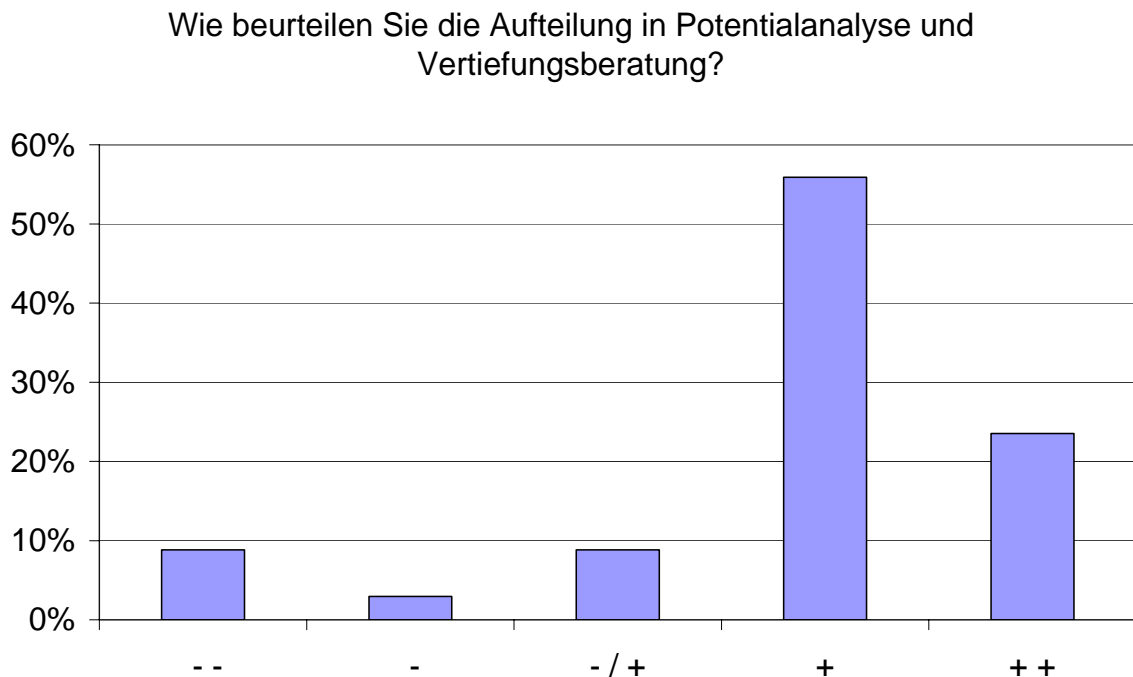
Wie beurteilen Sie die Aufteilung in Potentialanalyse und Vertiefungsberatung?



Quelle: Erhebung per Fragebogen bei Unternehmen mit Potentialanalyse (Rücklauf: 74 Fragebögen, 70 Unternehmen gaben eine Wertung zu dieser Frage)

Auch die meisten Berater/-innen befürworten in der schriftlichen Befragung eine Aufteilung in Potentialanalysen und Vertiefungsberatungen (vgl. Abb. 32).

Abb. 32: Beurteilung der Aufteilung des VerMat-Programms in eine Potentialanalyse sowie eine Vertiefungsberatung / Umsetzungsbegleitung aus Sicht der befragten Berater/-innen



Quelle: 34 schriftliche Wertungen bei der anonymen Befragung der 55 demea-Berater/-innen im Rahmen der demea-Schulung am 05.10.2007 in Frankfurt

Schlussfolgerungen

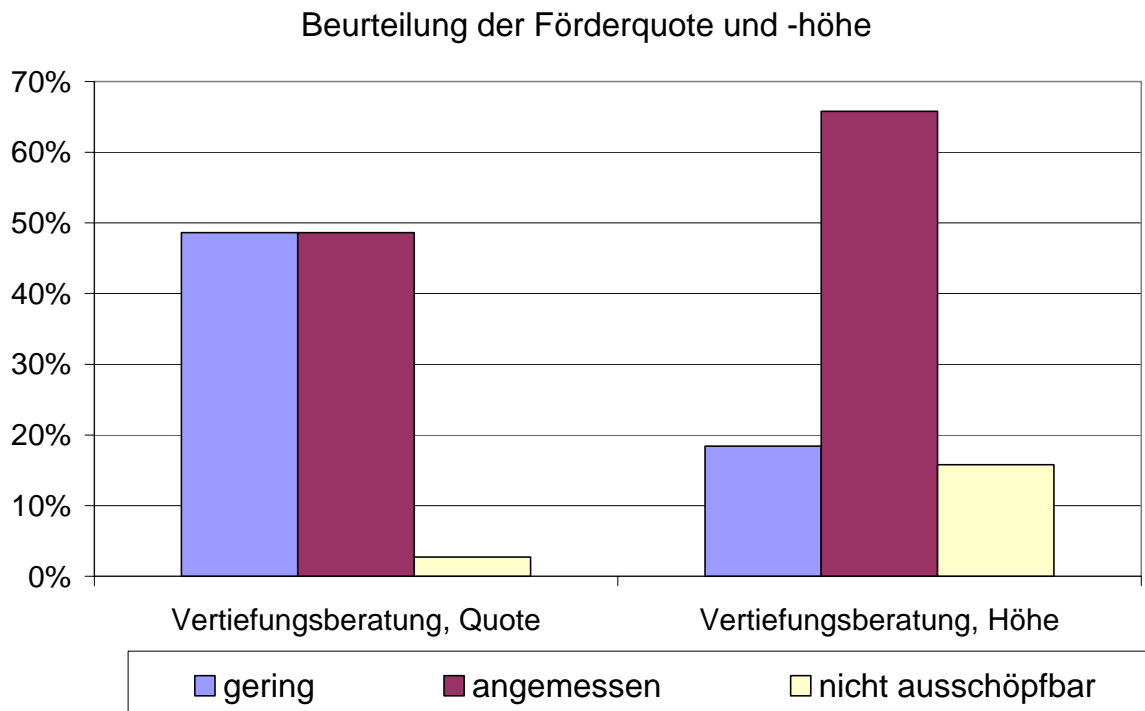
Es sollte eine deutlich verbesserte Berichtsstruktur einschließlich Datenblättern erstellt und umgesetzt werden; Vorschlag: einen ein- bis zweiseitigen „Materialeffizienzpass“ vorgeben, in dem die wichtigsten Daten (Umsatz, Beschäftigte, Materialmenge / Kosten, Potentiale / Maßnahmeliste) aufgeführt sind.

3.4.5 Förderquote / maximale Förderhöhe

Erläuterungen

Die Förderquote für die Vertiefungsberatung erscheint rund der Hälfte der Berater/-innen zu gering (Abb. 33).

Abb. 33: Beurteilung der Förderkonditionen aus Sicht der Leit- und Fachberater/-innen



Quelle: Fragebogen-Erhebung der Berater/-innen im Rahmen der demea-Schulung am 05.10.2007 in Frankfurt (40 Wertungen zur Potentialförderung, 37 Wertungen zur Quote, 38 Wertungen zur Höhe der Förderung von Vertiefungsberatung aus der Gesamtgruppe von 10 Fachberater/-innen und 45 Leitberater/-innen).

Schlussfolgerungen

Die Unterscheidung zwischen Potentialanalyse und Vertiefungsberatung hat sich bewährt und sollte mit veränderten Förderkonditionen beibehalten werden.

3.5 NeMat-Netzwerkstartförderung

3.5.1 Aktueller Stand: Anzahl (inkl. Ablehnungen), zeitliche Entwicklung und Struktur der Netzwerke

Erläuterungen

Bereits 21 Netzwerke sind im Rahmen der NeMat-Netzwerkförderung zum Stichtag 30.09.2007 tätig (vgl. Tab. 10).

Tab. 10 NeMat-Netzwerke im Überblick

Netzwerk	
1	Süddeutsches Netzwerk Materialeffizienz
2	Innovative Rohrleitungs- & Zubehörkomponenten
3	Netzwerk Materialeffizienz Luft / Klima
4	MaterialEffizienzNetzwerk Zero Loss
5	Schwäbisches Mechatronik-Netzwerk für Materialeffizienz
6	Micromold-Net
7	ICUMat – Innovatives Cottbusser Unernehmensnetzwerk Materialeffizienz
8	KUBra Branchenorientiertes Netzwerk Kunststofftechnik / Chemie
9	IHK Südlicher Oberrhein
10	Förderverein WIP-Kunststoffe e.V.
11	Faircycle
12	Netzwerk Materialeffizienz Schleswig-Holstein GmbH
13	WIPMat
14	RGM-Metall-Netzwerk
15	Innovative tribiologische Systeme
16	WTSH
17	InnoMat
18	MARGE Rhön-Grabfeld
19	EMAT Rhein-Main
20	KOMAT Saale-Sintal
21	WiRO

Quelle: demea

Mit bereits 16 bewilligten Netzwerken (siehe Tab. 11) wurden sowohl der ursprüngliche (zehn) als auch der korrigierte Planwert übertroffen (gelb: Netzwerke in Phase 1, rot: Netzwerke in Phase 2). 6 bewilligte Netzwerke (siehe Tab. 12) arbeiten mittlerweile in Phase 2.

Tab. 11: NeMat Findungsphase (Phase I): Anzahl und bewilligte Mittel

NeMat Findungsphase (Phase I)				
2007	Anträge	Bewilligungen	Ablehnungen	bewilligte Förderungssummen
Jan.	1			
Feb.	2	1		33.600
März	5	1		21.600
April	2			
Mai	3	2		75.000
Juni	1	3		68.100
Juli		3		43.800
Aug.				
Sep.		1		18.000
Okt.				
Nov.				
Dez.				
Summe 2007	14	11		260100
Summe 2006	5	5		
Gesamtsumme	19	16		260.100

Quelle: demea

Am Stichtag 30.09.2007 waren NeMat-Anträge im Gesamtvolumen von ca. 1,6 Mio. Euro (davon 0,13 Mio. Euro in 2006) bewilligt (siehe Tab. 13).

Tab. 12: NeMat Netzwerkarbeitsphase (Phase II): Anzahl und bewilligte Mittel

NeMat Netzwerkarbeitsphase (Phase II)						
2007	Anträge	Bewilligungen	Ablehnungen	bewilligte Fördersummen	Förder-summe kumuliert	Mittelab-fluss ku-muliert
Jan.					937.484	282.288
Feb.	3				1.352.046	331.651
März		3		370.250	1.998.186	381.651
April	1	1		110.000	2.211.662	464.522
Mai					2.420.983	565.552
Juni					2.645.576	662.697
Juli	1				2.853.535	867.799
Aug.	1	1		156.200	3.172.971	939.939
Sep.		1		271.242	3.619.622	1.139.300
Okt.	1				3.746.213	1.408.721
Nov.					3.822.930	1.793.227
Dez.						
Summe 2007	7	6		907692	2.954.199	1.606.023
Summe 2006					868.731	187.204
Gesamtsumme	7	6		907.692	3.822.930	1.793.227

Quelle: demea

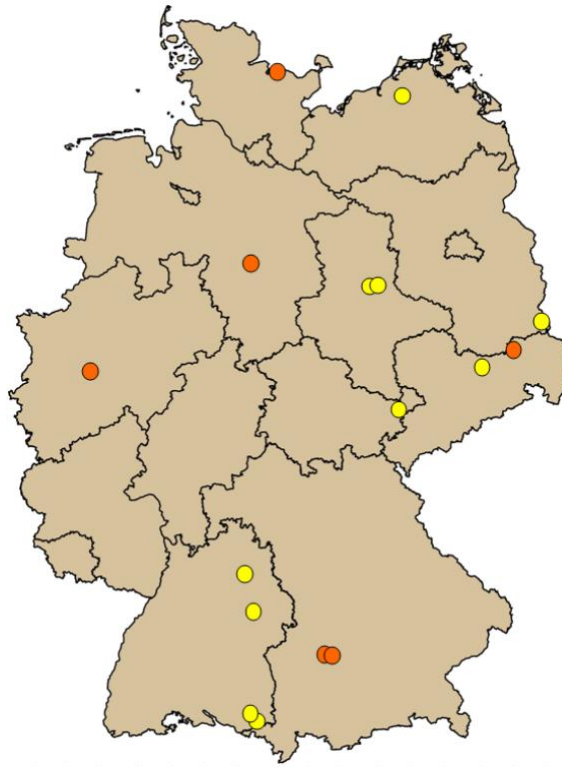
Tab. 13: Haushaltsplanung NeMat

Mittelfest- legung (Mio. €)	Quartal II/2006	Quartal III/2006	Quartal IV/2006	Quartal I/2007	Quartal II/2007	Quartal III/2007	Quartal IV/2007	Sum me
NeMat	-	-	0,131	0,426	0,252	0,489	0,300	1,598

Quelle: demea

Die Verteilung der Netzwerke nach Bundesländern zeigt, dass es eine breite Streuung gibt. Baden-Württemberg liegt auch hier an der Spitze (siehe auch Abb. 34).

Abb. 34: Regionale Verteilung der Netzwerke



Quelle: demea

- Eins der vier weiteren beantragten Netzwerke (WiRO – Schwäbisch Gmünd) steht unmittelbar vor der Bewilligung.
- Die restlichen drei werden voraussichtlich nicht bewilligt werden können, weil die Industriebeteiligung bisher nicht ausreichend erscheint.
- Weitere Netzwerke in Bremen, Frankfurt und Kiel sind in Vorbereitung. Die Antragstellung wird im vierten Quartal erfolgen.
- Die Beteiligung am Netzwerk hat eine quantitative („Größe“ = Anzahl der Netzwerkpartner) und eine qualitative (Aktivitäts- und Partnerspektrum) Dimension.
- Sechs Netzwerke befinden sich aktuell (30.09.2007) in der Umsetzungsphase.
- Nicht die Größe an sich, sondern die qualitative Struktur der Beteiligten und der Beteiligung ist zentrales Qualitätsmerkmal des jeweiligen Netzwerks.
- Die vom Beirat empfohlene Ermittlung der quantitativen Effekte bei den Netzwerkpartnern ist aktuell nicht zu leisten, da in der Regel die Konzeptionsphasen noch laufen bzw. gerade erst beendet sind.
- Netzwerke mit Ausstrahl-Effekt haben gut funktioniert. Aufgrund der Tatsache, dass einige Netzwerke vielversprechende Konzeptionen verfolgen und Potential-

analysen generieren, sollte die Akquisition von Netzwerken selektiv fortgesetzt werden.

- Zukünftige Netzwerke sollten regionale Lücken ausfüllen. Gefördert werden sollten solche Netzwerke, die bislang unterrepräsentierte Regionen an die Materialeffizienz heranführen oder besonders hohe Erfolgschancen erwarten lassen.
- In diesem Zusammenhang sollten Netzwerke, welche die Wertschöpfungskette in ihrer Konzeption berücksichtigen, verstärkt gefördert werden.

Schlussfolgerungen

- Die Akquise von Netzwerken ist forciert weiterzuführen. Diese sollten regionale Lücken ausfüllen. Netzwerke, welche die Wertschöpfungskette in ihrer Konzeption berücksichtigen, sind verstärkt zu fördern.
- Sobald möglich, sind die quantitativen Effekte bei den Netzwerkpartnern zu ermitteln.
- Kurzfristig sollten belastbare Planzahlen für die Netzwerkakquise generiert werden.
- Es sollte ein Anforderungsprofil in Richtung Ressourceneffizienz formuliert werden.
- Eine Art „Verpflichtungserklärung“, im Rahmen der Netzwerkarbeit für VerMat zu werben, sollte angedacht werden.

3.5.2 Zentrale Ansatzpunkte der Netzwerkarbeit

Erläuterungen

Verallgemeinernd kann festgestellt werden, dass in den Netzwerken vor allem folgende unternehmensübergreifende Aktivitäten verfolgt werden:

- Informationsaustausch / Schulung über moderne Produktionsmethoden,
- Mitarbeitermotivation und -schulung,
- Erfahrungsaustausch bei Netzwerkspartnern,
- Abstimmung von Entwurfsmethoden und Produktkomponenten,
- Planung und Vorbereitung von F&E-Projekten,
- Benchmarking (Kennziffernvergleich).
- sonstige gemeinsame Vorhaben (z. B. Klassifikation von Rezyklat),

Konkrete Maßnahmen (Auswahl):

- TÜV-zertifizierter Abschluss,
- Personalentwicklungsplanung,
- Methodenpool,
- Beratungsprogramme,
- Konvoi-Beratungen,
- Befragungen der Mitarbeiter/-innen,
- gemeinsame Sammlung von Vorschlägen,
- Handbuch Best Practice,
- Konkrete gemeinsame inhaltliche Projekte.

Schlussfolgerungen

- Die Ansatzpunkte zur Netzwerkarbeit sind inhaltlich aufzubereiten und den Berater/-innen zur Verfügung zu stellen, im Internet zu platzieren und bei Schulungen einzusetzen.
- Im Rahmen der geplanten Netzwerke sollte eine verstärkte Fokussierung auf das Thema Materialeffizienzsteigerung erfolgen.

3.5.3 Förderquote / maximale Förderhöhe / maximale Förderlaufzeit

Erläuterungen

- Die maximale Förderhöhe für die Netzwerke ist ausreichend (D).
- Seitens des Beirats wurde empfohlen, eine degressive Übergangsförderung zu ermöglichen (D).

Schlussfolgerungen

- Es sollte eine degressive Übergangsförderung für weitere zwei Jahre eingeführt werden.
- Die 2-stufige Förderung hat sich bewährt und sollte beibehalten werden.

3.6 Umsetzungserfolg VerMat

3.6.1 Umgesetztes Potential zur Materialeffizienzsteigerung

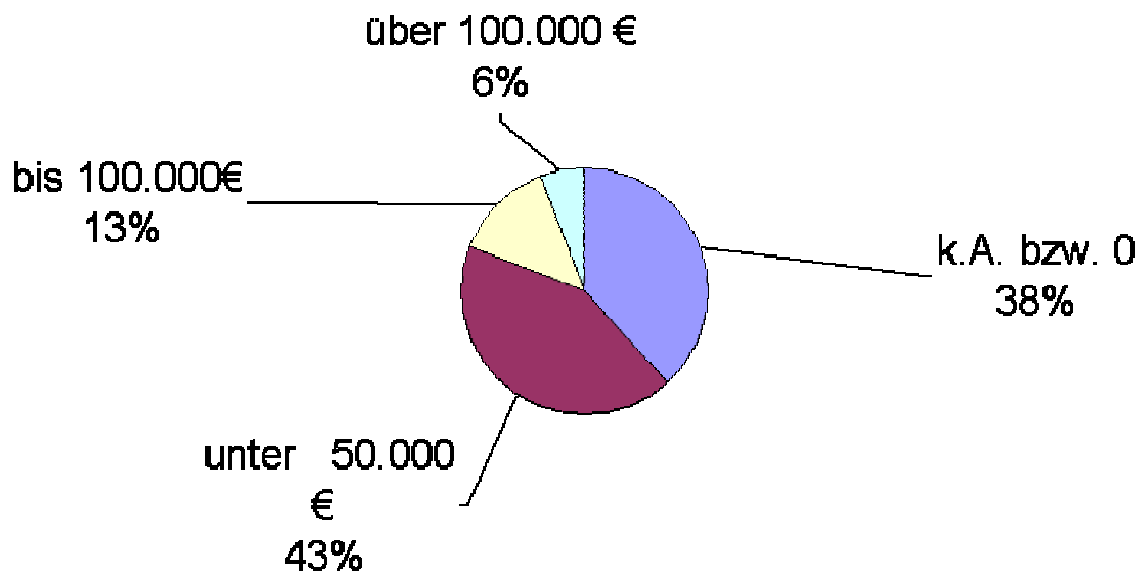
Erläuterungen

- Die ausgewerteten Dokumente beinhalten fast ausnahmslos keine Aussagen zur Umsetzbarkeit (z. B. Angabe verschiedener Potentiale).
- Auf Basis der Unternehmensangaben (schriftliche Befragung aller Betriebe mit abgeschlossener Potentialanalyse) zum aufgezeigten Potential der Materialeffizienzberatungen und zur erwarteten Umsetzbarkeit wurde ein „kalkulatorischer Materialeffizienzgewinn“ der Unternehmen prognostiziert: So kann in der Unternehmensgruppe mit Vertiefungsinteresse (39 Wertungen in der Unternehmensbefragung) von einer zukünftigen (Material-) Kostenentlastung durch Materialeffizienzsteigerung in Höhe von durchschnittlich 150.000 Euro je Unternehmen ausgegangen werden; die Angaben der Unternehmen ohne Vertiefungsinteresse (31 Wertungen in der Unternehmensbefragung) lassen eine kalkulierte (Material-)Kostenentlastung durch Materialeffizienzsteigerung je Unternehmen von durchschnittlich rund 75.000 Euro erwarten (Bei dieser groben Abschätzung wurden eventuell auftretende Mehrbelastungen z. B. für investive Maßnahmen nicht berücksichtigt).
- Bei der schriftlichen Unternehmensbefragung konnten zwei Drittel der Unternehmen konkrete Angaben zu den bereits erreichten Potentialen machen: rund 20 % der Betriebe nannten Einsparungen die im Bereich von 100.000 Euro lagen (vgl. Abb. 35; „bis zu 100.000 Euro“ bzw. „über 100.000 Euro“). Einige Unternehmen, die keine Angaben machen konnten, verwiesen auf noch durchzuführende Vertiefungsberatungen bzw. nötige Investitionen (FBU, IU).
- Rund 20 % der befragten Unternehmen gaben eine Obergrenze für das in der Beratung aufgezeigte Potential von 50.000 Euro (vgl. Abb. 36) an. Ein Drittel der Unternehmen verwies in der Umfrage auf ein Materialeffizienzpotential von 100.000 bis 500.000 Euro, die vom Berater/-innen aufgezeigt wurden (IU).
- Die Berater/-innen schätzen die durchschnittliche Umsetzung der vorgeschlagenen Maßnahmen auf rund Zwei Drittel (IB).
- Rund 70 % der Unternehmen schätzen die Umsetzbarkeit der Maßnahmen auf über 50 %; 10 bis 15 % der Unternehmen gehen sogar von einer vollständigen Umsetzung aus (vgl. Abb. 37).
- Neben der eigentlichen Verbesserung der Materialeffizienz, die sich durch verminderte Materialeinsatz-Kosten zeigt, wurden in vielen Fällen zusätzliche positive Auswirkungen beobachtet bzw. Folgeaktivitäten ausgelöst; so wurde von den

Berater/-innen auf sechs Fälle hingewiesen, in denen als Folge der Beratung neue Arbeitsplätze eingerichtet wurden. Jedoch stand in den meisten Fällen die Verbesserung der Wettbewerbsposition der Unternehmen im Vordergrund (siehe Abb. 38).

Abb. 35: Angaben der Unternehmen zu den aufgrund von VerMat bereits realisierten Materialeinsparungen

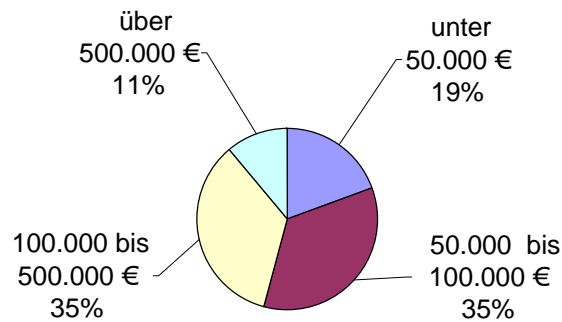
Welche Einsparungen haben die Unternehmen durch die VerMat-Förderung schon erreicht?



Quelle: Fragebogen-Erhebung bei Unternehmen mit Potentialanalyse (Rücklauf: 74 Fragebögen, 72 Unternehmen gaben eine Wertung zu dieser Frage)

Abb. 36: Angaben der Unternehmen zu den über VerMat aufgezeigten ökonomischen Materialeffizienzpotentialen

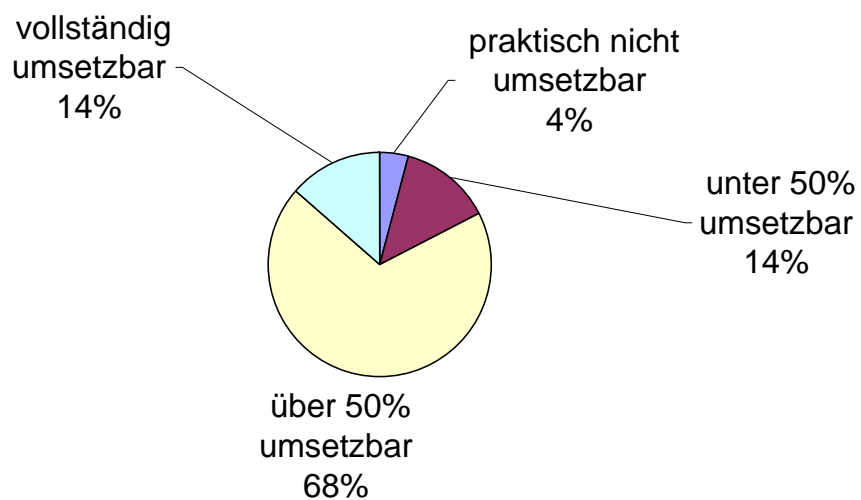
Welches wirtschaftlich umsetzbare Materialsparvolumen wurde durch die Beratung aufgezeigt?



Quelle: Fragebogen-Erhebung bei Unternehmen mit Potentialanalyse (Rücklauf: 74 Fragebögen, 72 Unternehmen gaben eine Wertung zu dieser Frage)

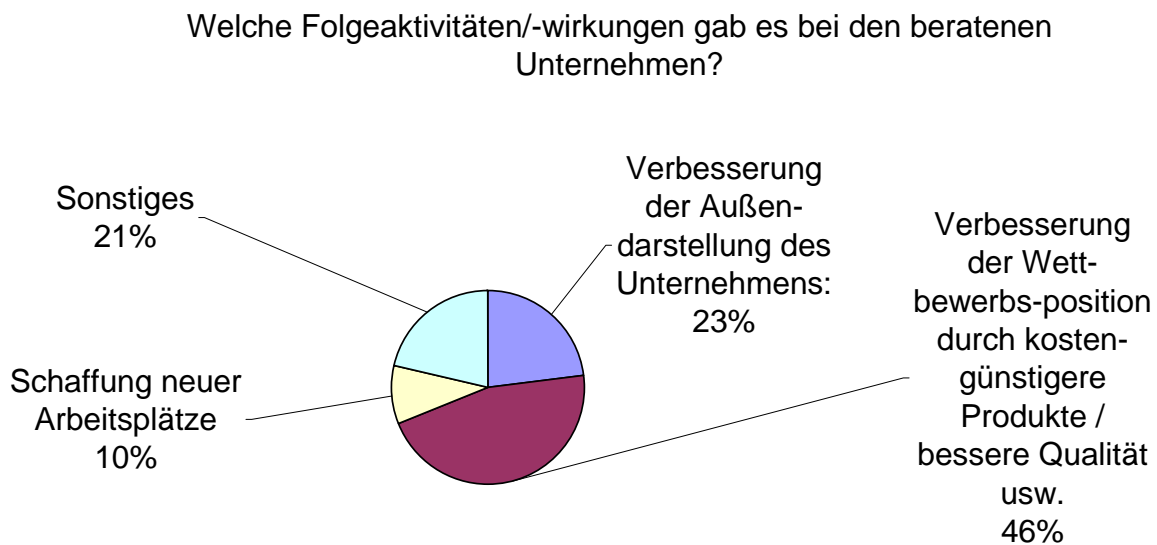
Abb. 37: Angaben der Unternehmen zur Realisierbarkeit der in der Potentialanalyse vorgeschlagenen Maßnahmen

Wie beurteilen die Unternehmen die Umsetzbarkeit der vorgeschlagenen Maßnahmen?



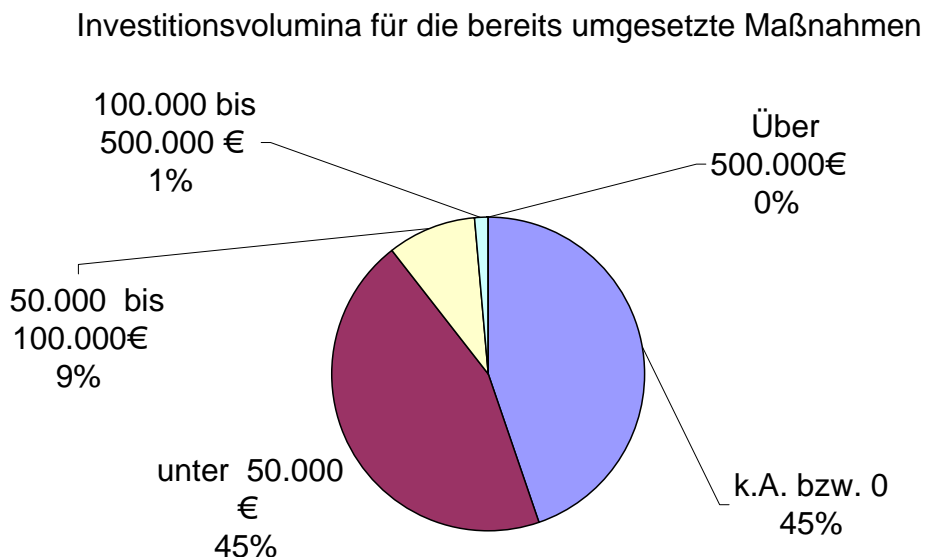
Quelle: Fragebogen-Erhebung bei Unternehmen mit Potentialanalyse (Rücklauf: 74 Fragebögen, 72 Unternehmen gaben eine Wertung zu dieser Frage)

Abb. 38: Angaben von Berater/-innen zu den Sekundäreffekten der Potentialanalysen



Quelle: 61 Wertungen „der demea-Berater/-innen“ bei der Befragung im Rahmen der demea-Schulung am 05.10.2007 in Frankfurt

Abb. 39: Angaben der Unternehmen zur Größenordnung der bereits durch VerMat ausgelösten Investitionen



Quelle: Fragebogen-Erhebung bei Unternehmen mit Potentialanalyse (Rücklauf: 74 Fragebögen, 37 Unternehmen gaben eine Wertung zu dieser Frage)

Die Beraterbefragungen zeigen, dass rund 20 % der Vorschläge ad hoc umsetzbar sind (also ohne Investition), z. B. durch Optimierung des Einkaufs (Qualitätskontrolle), Optimierung der Lagerhaltung bzw. des Materialflusses, oder durch Mitarbeiterschulungen (FBB, IB).

Rund die Hälfte der befragten Unternehmen hatten bereits Investitionsvorhaben durchgeführt (vgl. Abb. 39); zusätzlich machten zwei Drittel der Unternehmen Angaben zu konkreten Investitionsplänen (mit durchschnittlich 150.000 Euro je Investitionsvorhaben).

3.6.2 Mitnahmeeffekte

Erläuterungen

- Rund ein Drittel der befragten Unternehmen würde die Beratung auch ohne Förderung wieder beauftragen (FBU, IU).
- Rund 50 % der Berater/-innen sehen Mitnahmeeffekte und schätzen diese im Durchschnitt auf ein Drittel (FBB, IB).

Schlussfolgerungen

Mitnahmeeffekte sollten – soweit sie bei der Beantragung ersichtlich werden oder auch über den Vergleich der Beratungen bei mehreren Unternehmen durch bestimmte Berater/-innen – durch Ablehnung der Anträge verhindert werden.

3.7 Umsetzungserfolg NeMat

3.7.1 Umgesetztes Potential zur Materialeffizienzsteigerung

Erläuterungen

Die ausgewerteten Dokumente beinhalten fast ausnahmslos keine Aussagen zur Umsetzbarkeit.

3.7.2 Mitnahmeeffekte

Erläuterungen

Bestehende Netzwerke werden nur gefördert, wenn das Ziel der Netzwerkaktivitäten deutlich in Richtung Materialeffizienz weist (z. B. Hohenlohe, Kiel,...) (D).

Schlussfolgerungen

Bestehende Netzwerke sollten – entsprechend dem bisherigen Prozedere – nur gefördert werden, wenn eine deutliche Akzentuierung in Richtung Materialeffizienz erkennbar ist.

3.8 VerMat / NeMat: Erfolgsvermarktung

3.8.1 Optimale Form der öffentlichkeitswirksamen Vermarktung der Erfolge aus dem Blickwinkel der Unternehmen / Netzwerke

Erläuterungen

- Eine detaillierte Darstellung der Projektergebnisse für die Öffentlichkeit scheitert am Widerstand der Unternehmen. Hintergrund: Betriebsgeheimnisse (D).
- Grundsätzlich stellt sich in diesem Zusammenhang die Vertrauensfrage. Bei Netzwerken, wo sich die Unternehmen kennen, steht dies eher im Hintergrund (D).
- Nach Einschätzung der demea sollte der Versuch unternommen werden, mit den Netzwerkkoordinator/-innen zum Thema produktionsnahe materialeffizienzsteigernde Dienstleistungen gemeinsame Informationsveranstaltungen zu machen (D).

Schlussfolgerungen

Vornehmlich aus den Ergebnissen der Interviews und der schriftlichen Befragungen von Unternehmen sowie der demea-Berater/-innen lassen sich in Kurzform folgende Ideen für eine Verbesserung der Öffentlichkeitswirksamkeit ableiten:

- gemeinsame Veranstaltungen mit regionalen Akteuren durchführen,
- perspektivisch Kammern und Verbände vermehrt einbinden,
- Positiv-Beispiele verstärkt darstellen (Internet, Presse etc.),
- branchenspezifische Informationen veröffentlichen,
- Fachzeitschriften stärker nutzen,
- Praxisbeispiele im Internet darstellen,
- regionale / dezentrale Veranstaltungen durchführen,
- IHKs / Verbände / Gewerkschaften einbinden und
- Fachpresse und Tageszeitungen stärker nutzen.

3.8.2 Befragung zu Umsetzungserfahrungen ca. sechs bis 12 Monate nach Abschluss der Umsetzung

Erläuterungen

Rund die Hälfte der Teilnehmer an der Beraterschulung in Frankfurt gaben ihre Erfahrungswerte bei der Umsetzung von Maßnahmenvorschlägen: Demnach werden rund zwei Drittel der Maßnahmenvorschläge in den Unternehmen realisiert. Kurzfristig (innerhalb weniger Wochen) können nach Beratereinschätzungen durchschnittlich 20 % der Maßnahmen umgesetzt werden (FBB, IB).

Schlussfolgerungen

Es sollte generell eine telefonische Befragung der KMU stattfinden, in der die umgesetzten Materialeinsparungen, jeweils differenziert nach nicht-investiven und investiven Maßnahmen, die dafür aufgewandten bzw. aufzuwendenden Investitionen und weiteren Kosten, die generelle Zufriedenheit, Umsetzungsprobleme und Verbesserungsvorschläge Thema sein sollten.

3.9 Materialeffizienzpreis

Erläuterungen

- Der Deutsche Materialeffizienzpreis wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) vergeben. Mit dem Preis werden beispielhafte Lösungen von kleinen und mittleren Unternehmen zur Steigerung der Materialeffizienz im eigenen Unternehmen oder bei ihren Kunden ausgezeichnet. Mit dem Deutschen Materialeffizienzpreis will das BMWi Projekte auszeichnen, bei denen es durch Einsatz von Innovationen zur wirtschaftlich rentablen Steigerung der Materialeffizienz gekommen ist (D).
- Die besten fünf Konzepte werden jeweils mit 10.000 Euro prämiert (D).

3.9.1 Ausschreibung / Bewerbungsverfahren / Preisverleihung

Erläuterungen

- Die Bewerbungen sollten sich weitgehend an den festgelegten Bewertungskriterien orientieren. Bewerben sollten sich KMU, die entsprechende Innovationen mit eindeutig nachweisbarer, rentabler Reduktion des Materialaufwandes erfolgreich realisiert haben (D).
- Mit der Ausschreibung werden kleine und mittlere Unternehmen und vergleichbare öffentliche Versorgungseinrichtungen wie Zweckbetriebe angesprochen, die solche Innovationen in den oben geschilderten Bereichen erfolgreich umgesetzt

haben. Dabei müssen diese Innovationen bereits realisiert sein, bewertbare Ergebnisse müssen vorliegen. Die Beurteilung der Bewerbungen orientiert sich an folgenden Bewertungskriterien:

- Konkrete Darstellung des erzielten Erfolgs oder Mehrwerts mit der Bezifferung erzielter Umsatzsteigerungen, Kostenvorteile, Materialersparnisse oder sonstiger anwendbarer Größen,
 - Innovationsgrad und Originalität,
 - Übertragbarkeit auf andere Unternehmen (D).
- Der Wettbewerb steht allen kleinen und mittleren Unternehmen der Wirtschaft mit einem maximalen jährlichen Umsatz von weniger als 125 Mio. EUR offen, die ihren Produktions-, ggf. Entwicklungsstandort und ihren Firmensitz in Deutschland haben (D).
 - Einschränkungen hinsichtlich der Rechtsform bestehen nicht (D).
 - Das BMWi hat mit der Durchführung dieses Wettbewerbes die Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (BAM) beauftragt (D).
 - Angehörige der Jury, der Bundesregierung und der Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung, deren Familienmitglieder oder in deren Besitz – auch anteilig – befindliche Firmen, sind nicht teilnahmeberechtigt (D).
 - Der Rechtsweg ist ausgeschlossen (D).
 - Mit 27 Bewerbungen wurde 2007 der Höchststand bei den Bewerbungen zum Deutschen Materialeffizienzpreis erreicht (siehe Tab. 14). Gegenüber dem Vorjahr konnte 2007 die Teilnehmerzahl um 7 gesteigert werden. Alle Preisträger sind in Tab. 14 zusammengestellt.
 - Die BAM wurde bei der Bekanntmachung des Materialeffizienzpreises von der demea unterstützt (BB).
 - Die demea beteiligte sich an der Pressekonferenz im Vorfeld der EuroMold mit einem Kurzvortrag über Materialeffizienz, bewarb den Preis und die EuroMold auf den eigenen Internetseiten und veranstaltete einige Mailings (demea-Berater/-innen, Unternehmen mit VerMat-Projekten, sonstige Unternehmen aus dem Adressbestand der VDI/VDE-IT) (BB).
 - Die Resonanz ist insgesamt nicht ausreichend. Bei der Bewertung ist allerdings zu berücksichtigen, dass die Höhe des Preisgeldes für produzierende Unternehmen nicht sehr attraktiv ist, viele Unternehmen derzeit eine hervorragende Auftragslage haben und viele schlicht nicht daran interessiert sind, Konkurrenten und Kunden über Effizienzsteigerungen in der eigenen Produktion zu informieren. Vor diesem Hintergrund erscheint der demea die Teilnehmerzahl beachtlich (BB).

Tab. 14: Anzahl der Bewerbungen und Preisträger des Deutschen Materialeffizienzpreis seit 2004

Jahr	Bewerbungen	Preisträger
2004*	26	Chemie: Deutsche Gumtec AG Baustoffe: Forster Bau GmbH Metallverarbeitung: NTC Nano Tech Coatings GmbH Dienstleistung: Artmann Consult Geomatik Logistik: Zelenka GmbH
2005	15	Poppensieker & Derix GmbH & Co. KG Carl Ungewitter, Trinidad Lake Asphalt GmbH & Co KG CB Chemie und Biotechnologie GmbH Kirchhoff Automotive GmbH Häussler Planung GmbH
2006	20	Jörg Schiffer GmbH & Co. KG, Menden Dörken MKS-Systeme GmbH & Co. KG, Herdecke Achim Jauch Metall- und Blechbearbeitung, Bad Dürrenheim Dr. Mirtsch GmbH, Teltow
2007	27	Betonwerk Oschatz GmbH, Oschatz MITEX Gummifabrik Hans-Knott GmbH, Erkrath Deutsche Mechatronics GmbH, Mechernich MKG Metall- und Kunststoffverarbeitungsgesellschaft mbH, Lotte RRK Wellpappenfabrik GmbH & Co. KG, Bottrop

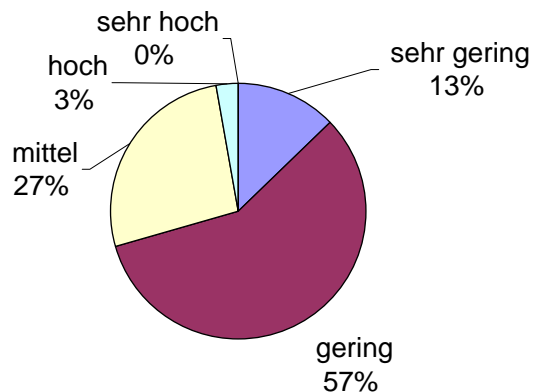
* Im Jahr 2004 wurde der Materialeffizienzpreis in fünf Kategorien vergeben

Quelle: demea

- Der Bekanntheitsgrad des Materialeffizienzpreises wird von den Unternehmen mehrheitlich als gering eingestuft (vgl. Abb. 40).
- Die demea schlägt vor, zwei Preise zu vergeben: Energie- und Materialeffizienz (D).
- Im Rahmen des Effizienzpreises sollte nach Vorschlag der demea eine Kooperation mit der KfW angestrebt werden (D).
- Bezüglich des Rahmens der Preisverleihung sind zwei Modelle denkbar: eine eigene Veranstaltung oder Integration in bestehende Konzepte / Veranstaltungen (D).

Abb. 40: Bekanntheitsgrad des Materialeffizienzpreises aus Sicht von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)

Wie beurteilen Sie den Bekanntheitsgrad des
Materialeffizienzpreises bei KMU?



Quelle: Fragebogen-Erhebung bei Unternehmen mit Potentialanalyse (Rücklauf: 74 Fragebögen, 71 Wertungen)

Schlussfolgerungen

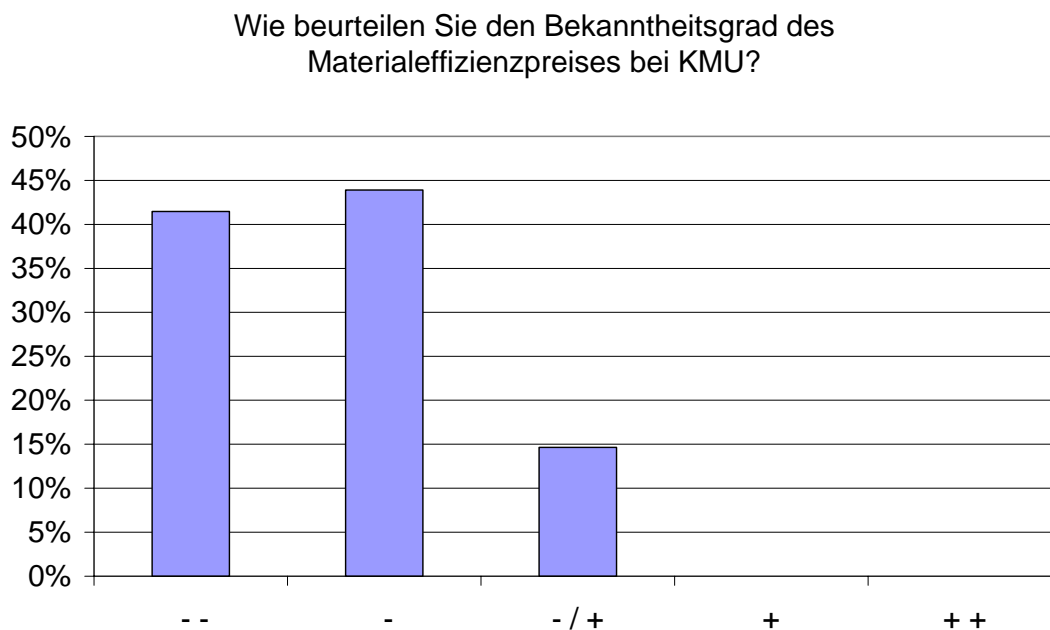
- Von der angedachten gemeinsamen Verleihung mit dem KfW-Energieeffizienzpreis wird aus Gründen der Sichtbarkeit des Deutschen Materialeffizienzpreises abgeraten.
- Es sollte versucht werden, den Wirtschaftsminister oder einen der Staatssekretäre für die Preisverleihung zu gewinnen und damit natürlich einen entsprechenden Rahmen zu finden, um die Sichtbarkeit deutlich zu erhöhen.

3.9.2 Bekanntheitsgrad

Erläuterungen

- Der Materialeffizienzpreis findet insgesamt zu wenig Resonanz (D).
- Die Bewerbungszahlen verharren auf einem sehr geringen Niveau.
- Die allgemeine Erkennbarkeit, z. B. im Internet, ist sehr gering (siehe dazu Anhang 4.4).
- Der Anteil der Forschungseinrichtungen, die sich für den Materialeffizienzpreis bewerben, steigt (D).
- Der Bekanntheitsgrad des Materialeffizienzpreises wird von den Berater/-innen als sehr gering eingeschätzt (vgl. Abb. 41).

Abb. 41: Bekanntheitsgrades des Materialeffizienzpreises aus Sicht der Berater/-innen



Quelle: 41 Wertungen bei der anonymen Befragung von 55 demea-Berater/-innen im Rahmen der demea-Schulung am 05.10.2007 in Frankfurt

Schlussfolgerungen

- Der Materialeffizienzpreis sollte im Rahmen der demea-Öffentlichkeitsarbeit, im Rahmen von Medienpartnerschaften und „befeundeten“ Verbänden, Initiativen oder Forschungseinrichtungen mitbeworben werden.
- Die Aktivitäten der demea zur Verzahnung des Materialeffizienzpreises mit den Programmen VerMat und NeMat sind ausreichend, sollten aber im Rahmen der allgemeinen Öffentlichkeitsarbeit weiter ausgebaut werden.

3.9.3 Zusammenspiel bzw. Aufgabenteilung demea ↔ BAM

Erläuterungen

Durch die Übernahme der Organisation des Deutschen Materialeffizienzpreises durch die demea könnten Synergieeffekte erzielt und Abstimmungsaufwand reduziert werden.

Schlussfolgerungen

Die Organisation des Materialeffizienzpreises sollte vollständig durch die demea übernommen werden. Die dazu bei der BAM veranschlagten Mittel sollten dabei auch zur demea verlagert werden.

3.10 Öffentlichkeitsarbeit

Erläuterungen

- Zielsetzung der Öffentlichkeitsarbeit ist es, die Unternehmen und die (Fach-) Öffentlichkeit über die Entwicklungen und Ergebnisse des Impulsprogramms Materialeffizienz zu informieren.
- Während der Vorgespräche der demea mit einer Agentur über die PR-Grobkonzeption wurde deutlich, dass eine „flächendeckende Bekanntmachung“ des Themas Materialeffizienz in überregionalen Medien Kosten verursachen würden, die deutlich über den Kosten der demea inkl. Organisation der Fördermaßnahme liegen.

Schlussfolgerungen

- Die Kommunikationswege sind insgesamt zu überprüfen und es sind neue Strategien zu entwickeln, damit das Impulsprogramm flächendeckend bei der relevanten Zielgruppe bekannt gemacht wird.
- Für die Öffentlichkeitsarbeit sind im Rahmen der nächsten Förderperiode mehr finanzielle Mittel im Programm bereitzustellen.
- Durch inhaltliche und strategische Kooperationen, z. B. mit dem BMBF, BMU, der Effizienz Agentur NRW oder dem Wuppertal Institut, können Synergien hergestellt werden, die die Öffentlichkeitsarbeit optimieren können.

3.10.1 Bekanntheitsgrad demea

Erläuterungen

- Der Bekanntheitsgrad der demea ist noch als eher gering anzusehen (siehe dazu Anhang 4.4).
- Das Impulsprogramm wird in den überregionalen Medien sowie der Wirtschaftspresse wenig wahrgenommen, obwohl vielfältige Aktivitäten ergriffen wurden.
- Es gibt keine geeignete Basis-Kommunikationslinie.

Im Rahmen des Impulsprogramms Materialeffizienz werden unterschiedliche Instrumente der externen Öffentlichkeitsarbeit eingesetzt.

Pressearbeit inkl. Aktionslinien:

- Pfs über Agenturen (idw),
- PM's über Vertragspartner (VDI Nachrichten, VDI / Springer Fachzeitschrift, VDE Dialog, FAZ Informationsblatt (Anzeige, Kampagne),

- PM's über strategische Partner IHK, Zenit,
- PM's an Verbandszeitschriften Gießerei, Sparkassen,
- PM's an Lokalzeitungen,

Dabei verfolgte Themenstränge:

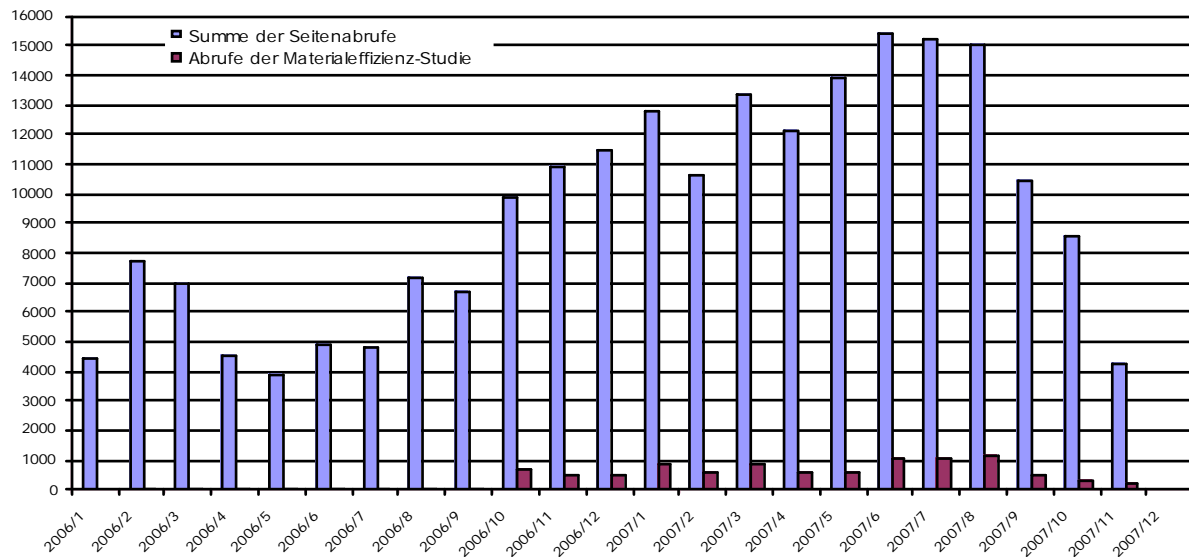
- Materialeffizienzpreis,
- Impulsprogramm,
- erfolgreiche Erstberatung,
- Good Practice Beispiele aus der Vertiefungsberatung,
- Netzwerkgründungen,
- Präsenz der demea bei Veranstaltungen,
- ergänzende PM über Verteiler VDI/VDE,
 - Gute Resonanz in Online- und Print-Fachjournalen,
 - Gute Resonanz in Fachzeitungen für Mittelstand und Handwerk,
- VDI-Nachrichten mit Success-Stories,
- BerlinNews mit besonderem Engagement.

Internet:

- Zur transparenten Umsetzung des Programms sowie als Informationsplattform sowie internes Angebot wurde die programmeigene Internetseite www.materialeffizienz.de entwickelt.
- Auf den Programmseiten wurden vor allem Basisinformationen, Informationen zur Thematik, zu den jeweiligen Förderprogrammen, aktuelle Hinweise sowie wichtige Informationen zum Umsetzungsstand und zur Programmentwicklung, Programmunterlagen zum Downloaden, Projektinformationen von beispielhaften Projekten, Beratersuche für Unternehmen sowie Newsletter (für Öffentlichkeit und Berater/-innen) zur Verfügung gestellt.
- Der Internetauftritt der demea wurde neu strukturiert. Es wurden klarere Zugriffsstrukturen geschaffen mit einem besseren Überblick auf die Programmzweige.
- Der Internetauftritt wurde auf die Präsentation von Fachinformation vorbereitet (Fachartikel, Dokumentation der Materialeffizienzszene, Praxisbeispiele, Kennziffern, Veranstaltungsdokumentation).
- Mittlerweile sind viele Potentialanalysen abgeschlossen, es liegen umfangreiche Erfahrungen vor, die in verallgemeinerter Form publik gemacht werden können.

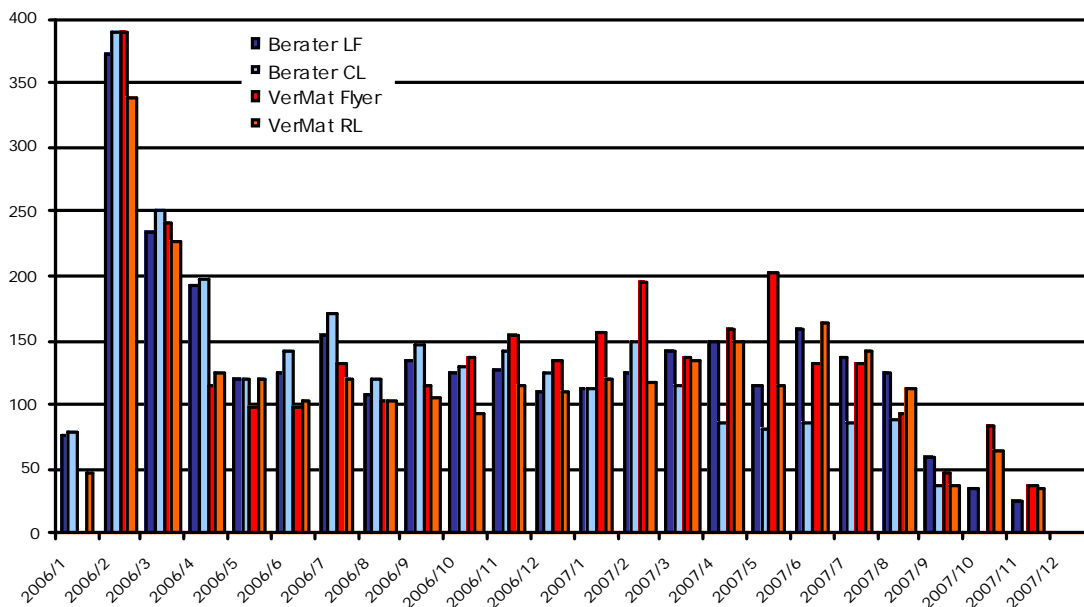
Die Zugriffe auf den Internetauftritt des Impulsprogramms www.materialeffizienz.de in verschiedenen Segmenten zeigen Abb. 42, Abb. 43 und Abb. 44.

Abb. 42: Internetstatistik: Zugriffsstatistik



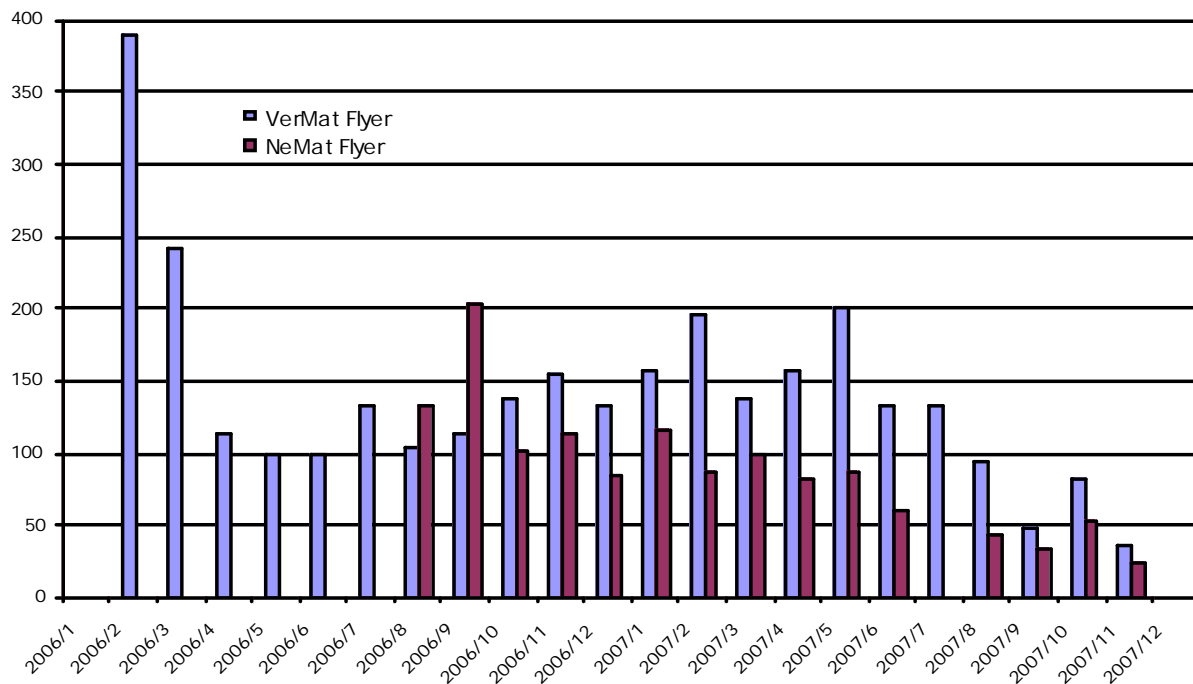
Quelle: demea

Abb. 43: Internetstatistik: Download Produkte



Quelle: demea

Abb. 44: Internetstatistik: Abruf Flyer



Quelle: demea

Newsletter:

- Durch die demea wurden in regelmäßigen Abständen programmeigene Newsletter herausgegeben. Sie informierten Projektträger, potentielle Antragsteller, Unternehmen, Berater/-innen und die interessierte (Fach-)Öffentlichkeit über die Programminhalte und -verfahren.

Mailing:

Im Untersuchungszeitraum gab es folgende Mailing-Aktionen:

- Anschreiben an 15 Förderbanken der Länder,
- Anschreiben an 195 regionale Wirtschaftsförderer,
- Anschreiben an 82 regionale IHK.

Vorträge, Auftritte auf Messen und Kongressen:

Im Berichtszeitraum gab es viele Vorträge, Auftritte auf Messen und Kongressen, die nicht im Einzelnen quantifiziert sind.

Zusammenarbeit mit Partnern:

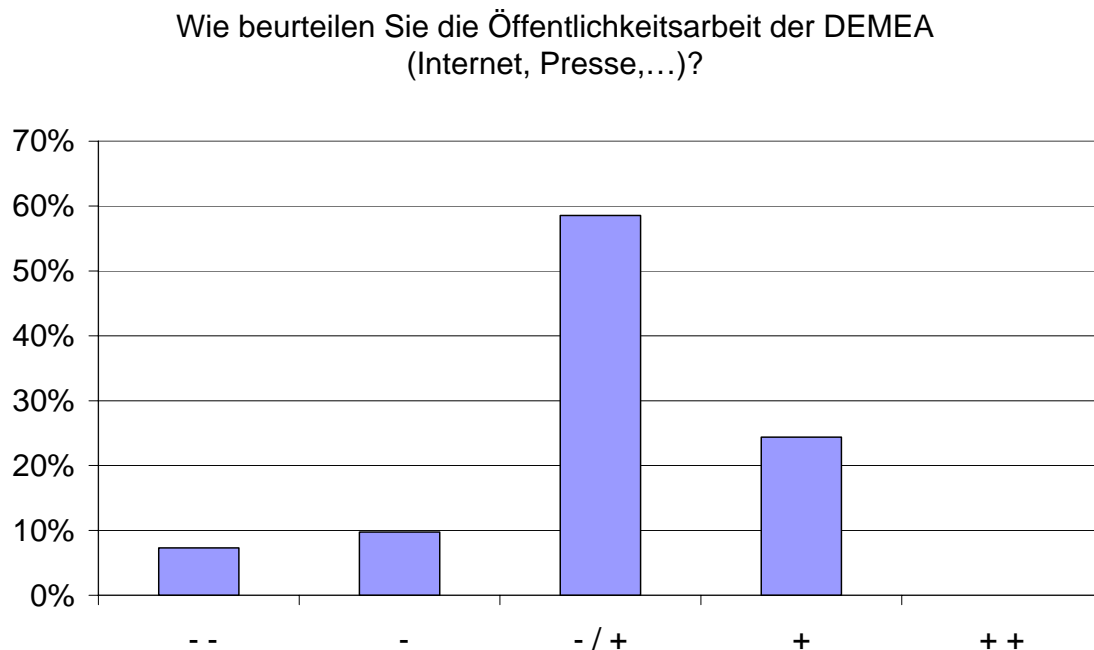
Im Rahmen des Impulsprogramms arbeite die demea insbesondere mit folgenden Partnern zusammen:

- Deutsche Energieagentur (dena),
- Effizienz-Agentur NRW,
- Sonderabfallgesellschaft Brandenburg-Berlin,
- IHK.

Sonstiges:

- Flyer „10 Gründe“,
- Video-Clip,
- Präsentation von Good Practice Beispielen,
- gemeinsame Tagung des BMWi mit dena und demea (geplant für das erste Halbjahr 2008),
- KMU-Vorschläge zur Verbesserung der Öffentlichkeitsarbeit (alle FBU):
 - RKW einbinden,
 - Kammern und Verbände stärker einbinden,
 - mehr Referenzbeispiele / Positiv-Beispiele aufzeigen,
 - mehr Anzeigen in Fachzeitschriften schalten,
 - regelmäßige Informationen per E-Mail versenden,
 - Pressearbeit verbessern
 - Werbung und Medienpräsenz ausbauen,
 - interessierte Unternehmen persönlich besuchen,
 - Entscheidungsträger gezielt informieren,
 - Informationen branchenspezifisch aufbereiten,
 - lokale / regionale Aspekte stärker beachten.
- Die Öffentlichkeitsarbeit der demea – die ja eine „Marketing-Institution“ der demea-Berater/-innen verkörpert – wird von den Berater/-innen als mittelmäßig bzw. eher negativ angesehen (Abb. 45).

Abb. 45: Beurteilung der Öffentlichkeitsarbeit der demea aus Sicht der Berater/-innen



Quelle: 41 Wertungen bei der anonymen Befragung von 55 demea-Berater/-innen im Rahmen der demea-Schulung am 05.10.2007 in Frankfurt

Schlussfolgerungen

- Der Ausbau der Kooperationen mit den Akteuren, die auf dem Gebiet der Ressourceneffizienz tätig sind, ist auszubauen.
- Informationsveranstaltungen über die Bedeutung der Materialeffizienz und vorhandene Fördermöglichkeiten sollen mit möglichst steigender Intensität und in Kooperation mit regionalen Akteuren angeboten werden.
- Akteure (Multiplikatoren) mit hoher Eigenmotivation sollen integriert werden (akkreditierte Berater/-innen, produktionsnahe Dienstleister, Netzwerkkoordinator/-innen und regionale Wirtschaftsförderer), um eine hohe Effizienz der demea in der Themen- und Programmvermarktung zu erreichen.

3.10.2 Agenda Setting Materialeffizienz / Signalwirkung Best Practice / demea als zentraler Netzwerkknoten (Vernetzung zu Länderaktivitäten, Multiplikatoren etc.)

Erläuterungen

- Eine stärkere Vernetzung mit anderen Akteuren wird auf jeden Fall als sinnvoll erachtet. Jetzt aber noch in der Anlaufphase.

- Die demea kommt auch als zentraler Netzwerkknoten in Frage. Diese Struktur ist aber stark ressourcenabhängig.
- Die NeMat-Netzwerke könnten als Basis in ihren regionalen Kontexten agieren.
- Eine europäische Vernetzung nach nationaler Konsolidierung könnte angegangen werden.

3.11 Gesamtkonzeption des Programms zur Verbesserung der Materialeffizienz

- Folgende Richtlinienänderungen wurden am 17. April 2007 im Bundesanzeiger veröffentlicht:
 - Verlängerung der Antragsfrist für Potentialanalysen, Vertiefungsberatungen und Netzwerke bis zum 31.12.2008,
 - Möglichkeit zur mehrfachen Beantragung von Vertiefungsberatungen durch ein Unternehmen, aber kumuliert maximal 100.000 Euro Förderung.

3.11.1 Fokussierung auf Branchen

Erläuterungen

- Die Fokussierung des Impulsprogramms Materialeffizienz auf einzelne Branchen hat sich aus Sicht der demea bewährt. Diese sollte in der Richtlinie – auch in der Art und Weise der Formulierung – so bestehen bleiben (D).
- 80 % der Berater/-innen halten eine Fokussierung auf Branchen für nicht sinnvoll.

Schlussfolgerungen

- Aufgrund der vorliegenden Erfahrungen kann die Branchenbindung aufgehoben werden. Gleichwohl sollte die demea branchenspezifisches Agenda Setting (z. B. in Abhängigkeit steigender Rohstoffpreise) betreiben.

3.11.2 Gesamtsumme Fördermittel / Verteilung auf VerMat bzw. NeMat

Erläuterungen

- Am Stichtag 30.09.2007 waren VerMat- und NeMat-Projekte im Gesamtvolumen von 3,7 Mio. Euro (davon 0,9 Mio. Euro in 2006) bewilligt.
- Der Mittelabfluss betrug in der Summe 1,1 Mio. Euro (davon 0,2 Mio. Euro in 2006). Die Werte für die ersten drei Quartale in 2007 betrugen 2,8 Mio. Euro Mittelfestlegung sowie 0,9 Mio. Euro Mittelabfluss.

- Für das letzte Quartal 2007 sind Mittelfestlegungen in Höhe von 1 Mio. Euro geplant. Die Summe der festgelegten, aber noch nicht abgeflossenen Mittel wird Ende 2007 insgesamt 4,62 Mio. Euro betragen (siehe Tab. 15).

Tab. 15: Mittelfestlegungen VerMat und NeMat: II/2006 bis IV/2007

Mittelfestlegung (Mio. €)	Quartal II/2006	Quartal III/2006	Quartal IV/2006	Quartal I/2007	Quartal II/2007	Quartal III/2007	Quartal IV/2007	Summe
NeMat	-	-	0,131	0,426	0,252	0,489	0,300	1,598
VerMat	0,093	0,161	0,484	0,704	0,395	0,485	0,700	3,022

Quelle: demea

- Das Programm befindet sich somit gegenüber Haushalt und eigenem Plan noch im Verzug, aber auf einem klaren Weg, die Planwerte zu monatlicher Mittelfestlegung noch im Laufe des Jahres 2008 zu erreichen und danach zu halten (siehe Tab. 16 und Tab. 17).

Tab. 16: Mittelfestlegung VerMat und NeMat für die Jahre 2007 bis 2011

(Mio. €)	2007	2008	2009	2010	2011
Haushalt	8,0	8,0	8,0	9,0	9,0
Plan demea zum Beirat 9/2006	6,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Vorschau demea zum Beirat 11/2007	3,6	6,8	8,0	9,0	9,0

Quelle: demea

- Im Programmzeitraum ab 2006 wurden die meisten Maßnahmen in den Bundesländern Nordrhein-Westfalen sowie Baden-Württemberg gefördert.
- Für 2008 liegt der zu erwartende Mittelabfluss bei ca. 6,8 Mio. Euro. Kassenwirksam werden in 2008 die zum Jahreswechsel bereits gebundenen Mittel (1,7 Mio. Euro), die bis zum Ende des dritten Quartals bewilligten VerMat-Projekte (3,5 Mio. Euro), zu 30 % die in 2008 bewilligten NeMat-Projekte (0,8 Mio. Euro) sowie die Materialeffizienzagentur (ca. 0,8 Mio. Euro) (siehe Abb. 46).

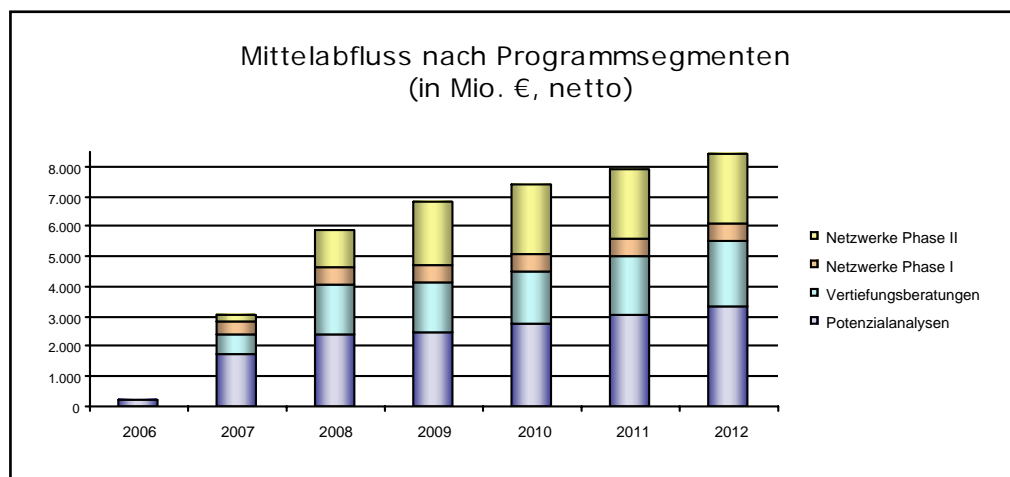
Tab. 17: Mittelfestlegung VerMat und NeMat nach Quartalen: Prognose 2008

Mittelfestlegung (Mio. €)	Quartal I/2008	Quartal II/2008	Quartal III/2008	Quartal IV/2008	Summe
VerMat	1,000	1,200	1,300	1,400	4,900
NeMat	0,500	0,600	0,700	0,700	2,500

Quelle: BMWi

- Die Größenordnung der zur Verfügung stehenden Mittel im Bereich NeMat ist unter Berücksichtigung der bisherigen Entwicklung als entsprechend einzuordnen, während die Ausstattung des Bereichs VerMat als zu gering angesehen wird.

Abb. 46: Mittelabfluss 2006 bis 2012 nach Programmsegmenten



Quelle: demea

Schlussfolgerungen

- Die Größenordnung der zur Verfügung stehenden Mittel im Bereich NeMat ist unter Berücksichtigung der bisherigen Entwicklung beizubehalten.
- Die Ausstattung des Bereichs VerMat muss erhöht werden entsprechend einer belastbaren Planung, die die zu erwartenden Steigerungsraten bei der Anzahl der Beratungen berücksichtigt.
- Die zukünftige finanzielle Ausstattung sollte sich analog zu Tab. 2 gestalten.

3.11.3 Ausstattung demea: jetzt – zukünftig (finanziell, organisatorisch)

Erläuterungen

- Die augenblickliche finanzielle Ausstattung der demea ist nach Aussage von Herrn Schneider den derzeitigen Aufgaben angemessen; eine Erhöhung um 10 % bis 20 % wären gut einsetzbar für Aktivitäten, die die Umsetzung unterstützen.
- Die Verteilung von 10 % : 90 % ist in der Startphase nur schwierig erreichbar (2007 25 % : 75 %).

Schlussfolgerungen

- Um das Impulsprogramm Materialeffizienz entsprechend seiner Vorgaben umsetzen zu können, ist die Finanzausstattung jeweils auszuweiten für die Bereiche Materialeffizienzpreis-Abwicklung, Öffentlichkeitsarbeit, VerMat, NeMat (vgl. Tab. 1 und Tab. 2).

4 Anhang

4.1 Untersuchungsdesign: Tabellarischer Überblick über die jeweils eingesetzten Analysemethoden für die einzelnen Analysebausteine

Beratungspool
Aktueller Stand: Anzahl differenziert nach Leit- und Fachberater/-innen, zeitliche Entwicklung, Aktivitätsgrad
<ul style="list-style-type: none"> Dokumentenanalyse (inkl. Internet, ohne Berichte)
Einwerbung Berater/-innen / Erreichungsgrad
<ul style="list-style-type: none"> Informationsaustausch mit demea und BMWi Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
Auswahlverfahren
<ul style="list-style-type: none"> Dokumentenanalyse (inkl. Internet, ohne Berichte) Informationsaustausch mit demea und BMWi Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
Schulung / Qualifizierung / Weiterbildung
<ul style="list-style-type: none"> Informationsaustausch mit demea und BMWi Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
Ausschlussverfahren
<ul style="list-style-type: none"> Informationsaustausch mit demea und BMWi Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
Rollen- und Aufgabenteilung demea ↔ Beratungspool
<ul style="list-style-type: none"> Informationsaustausch mit demea und BMWi Leitfadengestützte Interviews mit Berater/-innen
Praktikabilität der Differenzierung nach Leit- und Fachberater/-innen
<ul style="list-style-type: none"> Informationsaustausch mit demea und BMWi Fragebogenaktion bei den geförderten Unternehmen Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
Anspracheerfolg der Zielgruppen „KMU“
<ul style="list-style-type: none"> Informationsaustausch mit demea und BMWi Leitfadengestützte Interviews mit Berater/-innen
Zufriedenheit der Berater
<ul style="list-style-type: none"> Leitfadengestützte Interviews mit Berater/-innen
Probleme / Verbesserungspotentiale
<ul style="list-style-type: none"> Informationsaustausch mit demea und BMWi Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
Antrags- und Auswahlverfahren VerMat / NeMat
Probleme / Verbesserungspotentiale zum VerMat-Antragsverfahren
<ul style="list-style-type: none"> Fragebogenaktion bei den geförderten Unternehmen Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
Probleme / Verbesserungspotentiale zum NeMat-Antragsverfahren
<ul style="list-style-type: none"> Fragebogenaktion bei den geförderten Unternehmen Leitfadengestützte Interviews mit den Netzwerkkordinator/-innen

<ul style="list-style-type: none"> • Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
VerMat-Potentialanalyse
<p>Aktueller Stand: Anzahl (inkl. Ablehnungen), zeitliche Entwicklung und Struktur der Potentialanalysen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentenanalyse (inkl. Internet, ohne Berichte) • Informationsaustausch mit demea und BMWi
<p>Zentrale Ansatzpunkte zur Materialeffizienzsteigerung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentenanalyse der VerMat- und NeMat-Berichte
<p>Qualität der Potentialanalysen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentenanalyse der VerMat- und NeMat-Berichte • Fragebogenaktion bei den geförderten Unternehmen
<p>Umsetzbarkeit der ermittelten Potentiale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentenanalyse der VerMat- und NeMat-Berichte • Fragebogenaktion bei den geförderten Unternehmen • Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen • Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
<p>Amortisationszeit der Investitionen / Anteil der nicht-investiven Maßnahmen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentenanalyse der VerMat- und NeMat-Berichte
<p>Förderquote / maximale Förderhöhe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi • Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen • Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
<p>Zufriedenheit der Unternehmen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fragebogenaktion bei den geförderten Unternehmen
<p>Probleme / Verbesserungspotentiale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fragebogenaktion bei den geförderten Unternehmen • Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen • Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
VerMat-Vertiefungsberatung
<p>Aktueller Stand: Anzahl (inkl. Ablehnungen), zeitliche Entwicklung (inkl. zeitlicher Abstand zu Potentialanalyse) und Struktur der Vertiefungsberatungen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentenanalyse (inkl. Internet, ohne Berichte)
<p>Typischerweise nicht umgesetzte Vorschläge zur Materialeffizienzsteigerung aus der Potentialanalyse</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentenanalyse der VerMat- und NeMat-Berichte • Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen • Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
<p>Gründe für die Nicht-Umsetzung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fragebogenaktion bei den geförderten Unternehmen • Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen • Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
<p>Qualität der technischen Vertiefungsberatung und der Umsetzungsbegleitung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentenanalyse der VerMat- und NeMat-Berichte • Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen
<p>Wichtigkeit / Bedeutung der technischen Vertiefungsberatung und der Umsetzungsbegleitung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fragebogenaktion bei den geförderten Unternehmen • Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen • Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
<p>Förderquote / maximale Förderhöhe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi • Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen • Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
<p>Erschließung weiterer Fördermöglichkeiten zur Investitionsförderung der vorgeschlagenen Maßnahmen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen

<ul style="list-style-type: none"> Leitfadengestützte Interviews mit Berater/-innen
Zufriedenheit der Unternehmen
<ul style="list-style-type: none"> Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen
Ausgelöste Folgeaktivitäten
<ul style="list-style-type: none"> Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
Probleme / Verbesserungspotentiale
<ul style="list-style-type: none"> Fragebogenaktion bei den geförderten Unternehmen Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
NeMat-Netzwerkstartförderung
Aktueller Stand: Anzahl (inkl. Ablehnungen), zeitliche Entwicklung und Struktur der Netzwerke
<ul style="list-style-type: none"> Dokumentenanalyse (inkl. Internet, ohne Berichte)
Zentrale Ansatzpunkte der Netzwerkarbeit
<ul style="list-style-type: none"> Dokumentenanalyse der VerMat- und NeMat-Berichte Informationsaustausch mit demea und BMWi Leitfadengestützte Interviews mit den Netzwerkkoordinator/-innen
Förderquote / maximale Förderhöhe / maximale Förderlaufzeit
<ul style="list-style-type: none"> Informationsaustausch mit demea und BMWi Leitfadengestützte Interviews mit den Netzwerkkoordinator/-innen
Zufriedenheit der am Netzwerk beteiligten Unternehmen bzw. der Netzwerkmoderation
<ul style="list-style-type: none"> Fragebogenaktion bei den geförderten Unternehmen Leitfadengestützte Interviews mit den Netzwerkkoordinator/-innen
Probleme / Verbesserungspotentiale
<ul style="list-style-type: none"> Fragebogenaktion bei den geförderten Unternehmen Leitfadengestützte Interviews mit den Netzwerkkoordinator/-innen
Umsetzungserfolg VerMat
Umgesetztes Potential zur Materialeffizienzsteigerung
<ul style="list-style-type: none"> Dokumentenanalyse der VerMat- und NeMat-Berichte Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
Relation umgesetztes zu ermitteltem Potential
<ul style="list-style-type: none"> Dokumentenanalyse der VerMat- und NeMat-Berichte Fragebogenaktion bei den geförderten Unternehmen Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
Anteil der nicht-investiven Maßnahmen
<ul style="list-style-type: none"> Dokumentenanalyse der VerMat- und NeMat-Berichte
Ausgelöste Investitionen der Unternehmen zur Umsetzung
<ul style="list-style-type: none"> Dokumentenanalyse der VerMat- und NeMat-Berichte Fragebogenaktion bei den geförderten Unternehmen
Weitere positive Effekte
<ul style="list-style-type: none"> Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
Mitnahmeeffekte
<ul style="list-style-type: none"> Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
Umsetzungserfolg NeMat
Umgesetztes Potential zur Materialeffizienzsteigerung
<ul style="list-style-type: none"> Dokumentenanalyse der VerMat- und NeMat-Berichte Leitfadengestützte Interviews mit den Netzwerkkoordinator/-innen
Anteil der nicht-investiven Maßnahmen

<ul style="list-style-type: none"> • Dokumentenanalyse der VerMat- und NeMat-Berichte • Leitfadengestützte Interviews mit den Netzwerkkoordinator/-innen
<p>Ausgelöste Investitionen der Unternehmen zur Umsetzung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentenanalyse der VerMat- und NeMat-Berichte • Fragebogenaktion bei den geförderten Unternehmen • Leitfadengestützte Interviews mit den Netzwerkkoordinator/-innen
<p>Weitere positive Effekte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Leitfadengestützte Interviews mit den Netzwerkkoordinator/-innen
<p>Mitnahmeeffekte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Leitfadengestützte Interviews mit den Netzwerkkoordinator/-innen
<p>VerMat / NeMat: Erfolgsvermarktung / Qualitätskontrolle / Berichtspflichten etc.</p> <p>Optimale Form der öffentlichkeitswirksamen Vermarktung der Erfolge aus dem Blickwinkel der Unternehmen / Netzwerke</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi • Leitfadengestützte Interviews mit den Netzwerkkoordinator/-innen • Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen • Leitfadengestützte Interviews mit Berater/-innen
<p>Qualitätskontrolle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi • Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
<p>Berichtspflichten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi • Leitfadengestützte Interviews mit den Netzwerkkoordinator/-innen • Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen • Leitfadengestützte Interviews mit Berater/-innen
<p>Nachhackaktionen bei Nicht-Beantragung Vertiefungsberatung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi
<p>Befragung zu Umsetzungserfahrung ca. 6 bis 12 Monate nach Abschluss Umsetzung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi • Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
<p>Materialeffizienzpreis</p> <p>Ausschreibung / Bewerbungsverfahren</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentenanalyse (inkl. Internet, ohne Berichte) • Informationsaustausch mit demea und BMWi • Leitfadengestützte Interviews mit Preisträgern des Materialeffizienzpreises
<p>Preisverleihung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentenanalyse (inkl. Internet, ohne Berichte) • Informationsaustausch mit demea und BMWi • Leitfadengestützte Interviews mit Preisträgern des Materialeffizienzpreises
<p>Bekanntheitsgrad</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentenanalyse (inkl. Internet, ohne Berichte) • Informationsaustausch mit demea und BMWi • Fragebogenaktion bei den geförderten Unternehmen • Ergebnisse der Fragebogenaktion mit Berater/-innen • Leitfadengestützte Interviews mit Preisträgern des Materialeffizienzpreises
<p>Verzahnung Materialeffizienzpreis ↔ VerMat / NeMat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi • Leitfadengestützte Interviews mit demea-Beiratsmitgliedern
<p>Zusammenspiel bzw. Aufgabenteilung demea ↔ BAM</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi
<p>Probleme / Verbesserungspotentiale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi

<ul style="list-style-type: none"> • Ergebnisse der Fragebogenaktion mit Berater/-innen • Leitfadengestützte Interviews mit Preisträgern des Materialeffizienzpreises
Öffentlichkeitsarbeit
<p>Bekanntheitsgrad demea</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentenanalyse (inkl. Internet, ohne Berichte) • Fragebogenaktion bei den geförderten Unternehmen • Leitfadengestützte Interviews mit VerMat- / NeMat-Unternehmen • Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
<p>Bekanntheitsgrad VerMat / NeMat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentenanalyse (inkl. Internet, ohne Berichte) • Leitfadengestützte Interviews mit VerMat- / NeMat-Unternehmen • Leitfadengestützte Interviews mit Berater/-innen
<p>Agenda Setting Materialeffizienz / Signalwirkung Best Practice</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentenanalyse (inkl. Internet, ohne Berichte) • Informationsaustausch mit demea und BMWi • Leitfadengestützte Interviews mit VerMat- / NeMat-Unternehmen • Leitfadengestützte Interviews mit Berater/-innen
<p>demea als zentraler Netzwerkknoten (Vernetzung zu Länderaktivitäten, Multiplikatoren etc.)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi
<p>Probleme / Verbesserungspotentiale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi
Gesamtkonzeption des Programms zur Verbesserung der Materialeffizienz
<p>Adäquate zielgruppenspezifische Ausgestaltung des Programmdesigns</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi • Leitfadengestützte Interviews mit den Netzwerkkoordinator/-innen • Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen • Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
<p>Zielgruppenereichungsgrad</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi • Leitfadengestützte Interviews mit den Netzwerkkoordinator/-innen • Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen • Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
<p>Fokussierung auf Branchen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi • Leitfadengestützte Interviews mit den Netzwerkkoordinator/-innen • Leitfadengestützte Interviews mit VerMat-Unternehmen • Ergebnisse der Fragebogenaktion und der leitfadengestützten Interviews mit Berater/-innen
<p>VerMat und NeMat: Synergieeffekte, Ergänzungen, Überlappungen, Lücken</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi • Leitfadengestützte Interviews mit demea-Beiratsmitgliedern
<p>Gesamtsumme Fördermittel / Verteilung auf VerMat bzw. NeMat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi • Leitfadengestützte Interviews mit demea-Beiratsmitgliedern
<p>Erweiterung demea-Aufgaben laut ursprünglichem Vorschlag (z. B. Agenda Setting / Kampagnen, Qualifizierung, Ausweiten Informationsangebote / Tools, Networking, Unterstützung Materialeffizienzpolitik)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi • Leitfadengestützte Interviews mit demea-Beiratsmitgliedern
<p>Ausstattung demea: jetzt – zukünftig (finanziell, organisatorisch)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi • Leitfadengestützte Interviews mit demea-Beiratsmitgliedern
<p>Modifikationen während der Laufzeit</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsaustausch mit demea und BMWi

Veränderungsvorschläge (von Unternehmen oder Berater/-innen) und ihre Umsetzung
<ul style="list-style-type: none">• Informationsaustausch mit demea und BMWi
Weitere sich abzeichnende notwendige Modifikationen (soweit nicht schon oben thematisiert)
<ul style="list-style-type: none">• Informationsaustausch mit demea und BMWi• Leitfadengestützte Interviews mit demea-Beiratsmitgliedern

4.2 Fragebögen zur Befragung der VerMat-Unternehmen

Fragebogen zur Evaluierung des Impulsprogramm Materialeffizienz

Bitte senden Sie diesen kurzen Fragebogen – ohne Absenderangabe – möglichst umgehend zurück

An
BSR-Sustainability GmbH
Königsberger Straße 2 H
76139 Karlsruhe

Antragsstellung

1. **Wie hat Ihr Unternehmen von der Fördermöglichkeit erfahren?**
☐ Recherchen des Unternehmens
☐ Empfehlung anderer Unternehmen
☐ Öffentlichkeitsarbeit der DEMA
☐ Akquisition durch Berater
☐ Sonstiges: _____
2. **Wie beurteilen Sie den Zeitaufwand für die Antragsstellung?**
☐ geringer Zeitaufwand ☐ hoher Zeitaufwand ☐ wurde vom Berater übernommen
3. **Was sollte man bei der Antragsstellung verbessern?**
.....

Potentialanalyse

4. **Wie beurteilen Sie die Qualität der Potentialanalyse?**
☐ unzureichend ☐ mit Mängeln ☐ mittel ☐ gut ☐ ausgezeichnet
5. **Wie zufrieden sind Sie mit der Beratungsleistung?**
☐ völlig unzufrieden ☐ deutliche Mängel ☐ mittel ☐ zufrieden ☐ sehr zufrieden
6. **Wie beurteilen Sie die Umsetzbarkeit der vorgeschlagenen Maßnahmen?**
☐ praktisch nicht umsetzbar ☐ unter 50% umsetzbar ☐ über 50% umsetzbar ☐ vollständig umsetzbar
7. **Welches wirtschaftlich umsetzbare Materialsparsparvolumen wurde durch die Beratung aufgezeigt?**
☐ unter 50.000 € ☐ 50.000 bis 100.000€ ☐ 100.000 bis 500.000 € ☐ Über 500.000€
Was haben Sie bisher an Einsparungen dadurch schon erreicht? €
8. **Welche Investitionsvolumina sind mit den empfohlenen Maßnahmen verbunden**
a) für die bereits umgesetzten Maßnahmen €
b) für Maßnahmen in konkreter Planung €
9. **Was sind die wichtigsten Gründe, dass Maßnahmen nicht umgesetzt werden?**
.....
10. **Was sollte man bei der Potentialanalyse verbessern?**
.....

bitte wenden

Vertiefungsberatung

11. Für wie wichtig halten Sie eine Vertiefungsberatung?
☐ völlig unwichtig ☐ eher unwichtig ☐ mittel ☐ eher wichtig ☐ sehr wichtig
12. Wie beurteilen Sie die Aufteilung in Potentialanalyse und Vertiefungsberatung?
☐ nicht sinnvoll ☐ wenig sinnvoll ☐ mittel ☐ sinnvoll ☐ sehr sinnvoll
13. Haben Sie eine Vertiefungsberatung beantragt?
☐ Ja
☐ Nein, die Potentialanalyse war ausreichend
☐ Nein, die Potentialanalyse empfiehlt keine Vertiefung
☐ Sonstiges:

Programmdesign

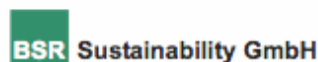
14. Wie beurteilen Sie die Aufteilung in Leitberater und Fachberater?
☐ nicht sinnvoll ☐ wenig sinnvoll ☐ mittel ☐ sinnvoll ☐ sehr sinnvoll
15. Wie beurteilen Sie die Öffentlichkeitsarbeit der DEMEA (Internet, Presse,...)?
☐ sehr schlecht ☐ schlecht ☐ mittel ☐ gut ☐ sehr gut
16. Wie beurteilen Sie den Bekanntheitsgrad der DEMEA bei KMU (Kleinen und Mittleren Unternehmen)?
☐ sehr gering ☐ gering ☐ mittel ☐ hoch ☐ sehr hoch
17. Wie beurteilen Sie den Bekanntheitsgrad des Materialeffizienzpreises bei KMU?
☐ sehr gering ☐ gering ☐ mittel ☐ hoch ☐ sehr hoch
18. Was sollte man an der Öffentlichkeitsarbeit der DEMEA und beim Materialeffizienzpreis verbessern?
.....
19. Stehen Aufwand (Zeit, Beraterhonorar) und Ertrag (umsetzbare Maßnahmen aus der Beratung) in einem guten Verhältnis?
☐ sehr ungünstig ☐ ungünstig ☐ mittel ☐ ja, gut ☐ ja, sehr gut
20. Würden Sie die Beratung aus heutiger Sicht auch ohne staatliche Förderung beauftragen?
☐ auf keinen Fall ☐ eher nicht ☐ vielleicht ☐ ja ☐ auf jeden Fall

Vielen Dank für Ihre Mühe!

Platz für weitere Kommentare, Vorschläge, Anregungen, ...

Bitte zurücksenden an: BSR Sustainability GmbH, Königsberger Straße 2 H, 76139 Karlsruhe
Ansprechpartner: Volker Ott, Tel.: 0721/915 26 36-34; v.ott@bsr-sustainability.de

4.3 Fragebogen zur Beraterbefragung



Fragebogen zur Evaluierung des Impulsprogramms Materialeffizienz

Die vorliegende anonyme Befragung dient der Evaluierung des Impulsprogramms Materialeffizienz des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie.

Schon jetzt danken wir Ihnen für die Beantwortung der Fragen; für weitere Informationen und Anregungen stehen Ihnen Volker Ott (Tel.: 0721/915 26 36-34, v.ott@bsr-sustainability.de) und Annette Roser (Tel.: 0721/915 26 36-33) sehr gerne zur Verfügung.

Bitte geben Sie uns den ausgefüllten Fragebogen umgehend zurück.

Angaben zum eigenen Hintergrund

1. Welche Ausbildung haben Sie?

2. Über wie viele Jahre sind Sie als Berater tätig? _____ Jahre
3. Welche Beratungsschwerpunkte haben Sie? (max. 3 Angaben)

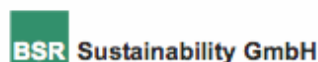
4. Wie sind Sie bei der demea akkreditiert? ☐ Leitberater ☐ Fachberater
5. Wie viele Beratungen haben Sie im Rahmen der Materialeffizienz-Förderung durchgeführt? (Anzahl)
Potentialanalysen als Leitberater _____
Potentialanalysen als Fachberater _____
Vertiefungsberatungen als Leitberater _____
Vertiefungsberatungen als Fachberater _____

Akkreditierung / Qualitätskontrolle

6. Wie erfolgte die Kontaktaufnahme mit der demea im Rahmen der Akkreditierung?
Durch bestehende Kontakte zu einem beratenen Unternehmen (z.B. im Rahmen einer Materialeffizienz-Beratung bei einem schon bekannten Unternehmen) ☐
Über die Mitgliedschaft bei einem Verband oder einer Organisation (z.B. aufgrund der Mitgliedschaft bzw. Mitarbeit in einer einschlägigen Organisation – Verband, Forschungseinrichtung o. Ä.) ☐
Durch eigene Recherchen zum Impulsprogramm Materialeffizienz und Bewerbung ☐
Sonstiges: _____ ☐

Bitte zurücksenden an: BSR Sustainability GmbH, Königsberger Straße 2 H, 76139 Karlsruhe
Ansprechpartner: Volker Ott (Tel.: 0721/915 26 36-34), Annette Roser (Tel.: 0721/915 26 36-33)

Seite 1



7. Wie beurteilen Sie das Auswahlverfahren zum Leitberater:
- ☐ - - ☐ - ☐ -/+ ☐ + ☐ ++

8. Welche Alternativen sehen Sie zum jetzigen Akkreditierungsverfahren?

9. Halten Sie eine Qualitätskontrolle der Beratungsergebnisse für sinnvoll? ☐ ja ☐ nein

10. Wenn ja, wie sollte die Qualitätskontrolle erfolgen?

- ☐ Bewertung der Berater durch die Firmen ☐ Überprüfung der Berichte von dritter Seite ☐ Bewertung durch dema

Weitere Vorschläge:

11. Halten Sie ein Ausschlussverfahren bei Qualitätsmängeln der Potentialanalyse oder Vertiefungsberatung für sinnvoll? ☐ ja ☐ nein

12. Wenn ja, nach welchen Kriterien sollte der Ausschluss erfolgen?

Qualifizierung

13. Welche Qualifizierungen bzw. Weiterbildungsmaßnahmen sehen Sie als wesentliche Voraussetzung für einen erfolgreichen Materialeffizienz-Berater?

Themen: _____

14. An welchen Qualifizierungsmaßnahmen haben Sie teilgenommen?

- ☐ dema-Schulung(en) ☐ sonstige Weiterbildungsmaßnahmen

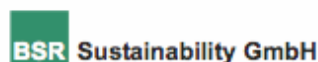
Themen: _____ Themen: _____

15. Wie beurteilen Sie die dema-Schulung(en)?

- ☐ unnötig ☐ wenig hilfreich (z.B. keine neuen Informationen) ☐ mittel ☐ gut ☐ sehr gut

Fragebogen zur Evaluierung des Impulsprogramms Materialeffizienz - Beraterbefragung bitte zurücksenden an:
BSR Sustainability GmbH, Königsberger Straße 2 H, 76139 Karlsruhe
Ansprechpartner: Volker Ott (Tel.: 0721/915 26 36-34), Annette Roser (Tel.: 0721/915 26 36-33)

Seite 2



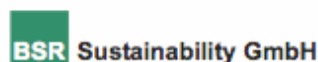
16. Sehen Sie Verbesserungspotential im Bereich der Qualifizierung (z.B. Themenvorschläge für Schulungen, Anmerkungen zum Schulungskonzept ...)

Antragstellung

17. Wie wurden die Erstkontakte zu den Unternehmen hergestellt?
- Durch eine vorangegangene Zusammenarbeit (außerhalb des Materialeffizienz-Programms) _____ ☐
- Die demea hat in der Regel den Kontakt hergestellt _____ ☐
- Die Unternehmen suchten einen speziellen Berater _____ ☐
- Der Leitberater suchte einen Berater mit Spezialkenntnissen _____ ☐
- Sonstiges: _____ ☐
18. Führen Sie in der Regel die Vorbereitung zur Antragstellung für das Unternehmen durch? ☐ ja ☐ nein
19. Wenn ja, wie viel Zeit musste im Vorfeld investiert werden, um die Unternehmen bei der Antragstellung zu unterstützen? _____ h
20. Welchen Verbesserungsbedarf sehen Sie für die Antragstellung?
- _____

Förderhöhe / Förderquote

21. Wie beurteilen Sie die Förderung der Potentialanalysen?
- Die Förderquote
- ☐ ist zu gering ☐ ist angemessen ☐ ist oft nicht ausschöpfbar wegen maximaler Förderhöhe
- Die Förderhöhe
- ☐ ist zu gering ☐ ist angemessen ☐ wird oft nicht ausgeschöpft
22. Wie beurteilen Sie die Förderung der Vertiefungsberatungen?
- Die Förderquote
- ☐ ist zu gering ☐ ist angemessen ☐ ist oft nicht ausschöpfbar wegen maximaler Förderhöhe
- Die Förderhöhe
- ☐ ist zu gering ☐ ist angemessen ☐ wird oft nicht ausgeschöpft



23. War die Förderung ausschlaggebend für die Durchführung der Potentialanalyse(n)? ☐ ja ☐ nein
24. Sehen Sie Mitnahme-Effekte? ☐ ja ☐ nein
25. Wenn ja, wie hoch schätzen Sie prozentual die Mitnahme-Effekte? _____ %

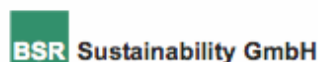
Umsetzungserfolg

26. Wie hoch ist der Anteil der umgesetzten Vorschläge?
bezogen auf die Anzahl der Vorschläge _____ %
bezogen auf das Potential zur Materialeinsparung _____ %
27. Welcher Anteil der Vorschläge kann im Durchschnitt umgesetzt werden?
Kurzfristig (innerhalb von vier Wochen) _____ %
Innerhalb von sechs Monaten _____ %
Innerhalb eines Jahres _____ %
28. Welche Vorschläge aus den Potentialanalysen werden in der Regel nicht umgesetzt?
Investive Maßnahmen ☐
Organisatorische Maßnahmen ☐
Sonstiges: _____ ☐
29. Welche Probleme stehen einer Umsetzung häufig entgegen?

30. Welche Folgeaktivitäten/-wirkungen gab es bei den beratenen Unternehmen?
Hatte die Beratung Wirkung auf die Außendarstellung des Unternehmens? ☐
Hat sich die Wettbewerbsposition durch eine kostengünstigere Produktion / verbesserte Fertigungsqualität / höhere Gewährleistung verbessert? ☐
Wurden durch die Beratung bzw. durch angestoßene Maßnahmen neue Stellen geschaffen? ☐
Welche weiteren (auch nicht monetären) Effekte gibt es?

Fragebogen zur Evaluierung des Impulsprogramms Materialeffizienz - Beraterbefragung bitte zurücksenden an:
BSR Sustainability GmbH, Königsberger Straße 2 H, 76139 Karlsruhe
Ansprechpartner: Volker Ott (Tel.: 0721/915 26 36-34), Annette Roser (Tel.: 0721/915 26 36-33)

Seite 4



Potentialanalysen

31. Welchen Verbesserungsbedarf sehen Sie für die Potentialanalysen?

Vertiefungsberatung

32. Für wie wichtig halten Sie eine Vertiefungsberatung?

☐ völlig unwichtig ☐ eher unwichtig ☐ mittel ☐ eher wichtig ☐ sehr wichtig

33. Wie beurteilen Sie die Aufteilung in Potentialanalyse und Vertiefungsberatung?

☐ nicht sinnvoll ☐ wenig sinnvoll ☐ mittel ☐ sinnvoll ☐ sehr sinnvoll

34. Welchen Verbesserungsbedarf sehen Sie für die Vertiefungsberatung?

Programmdesign

35. Wie beurteilen Sie die Aufteilung in Leitberater und Fachberater?

☐ nicht sinnvoll ☐ wenig sinnvoll ☐ mittel ☐ sinnvoll ☐ sehr sinnvoll

36. Halten Sie eine Fokussierung des Impulsprogramms Materialeffizienz auf bestimmte Branchen für sinnvoll?

☐ ja ☐ nein

37. Wenn ja, welche Branchen eignen sich aus Ihrer Sicht besonders?

38. Wie beurteilen Sie den Bekanntheitsgrad der demea bei KMU (Kleinen und Mittleren Unternehmen)?

☐ sehr gering ☐ gering ☐ mittel ☐ hoch ☐ sehr hoch

39. Wie beurteilen Sie den Bekanntheitsgrad des Materialeffizienzpreises bei KMU?

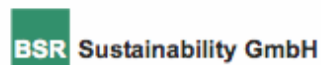
☐ sehr gering ☐ gering ☐ mittel ☐ hoch ☐ sehr hoch

40. Wie beurteilen Sie die Öffentlichkeitsarbeit der demea (Internet, Presse,...)?

☐ sehr schlecht ☐ schlecht ☐ mittel ☐ gut ☐ sehr gut

Fragebogen zur Evaluierung des Impulsprogramms Materialeffizienz - Beraterbefragung bitte zurücksenden an:
BSR Sustainability GmbH, Königsberger Straße 2 H, 76139 Karlsruhe
Ansprechpartner: Volker Ott (Tel.: 0721/915 26 36-34), Annette Roser (Tel.: 0721/915 26 36-33)

Seite 5



41. **Wie beurteilen Sie den Bekanntheitsgrad und das Auftreten der demea ...**
- ... als Ansprechpartner für Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU)?
- ☐ - - ☐ - ☐ -/+ ☐ + ☐ ++
- ... als Vermittler für (branchenspezifische) Beratungsleistungen
- ☐ - - ☐ - ☐ -/+ ☐ + ☐ ++
- ... als Wissensvermittler für „Best Practice“ zur Steigerung der Materialeffizienz mit Signalwirkung?
- ☐ - - ☐ - ☐ -/+ ☐ + ☐ ++
- ... als Initiator für Materialeffizienz-Maßnahmen?
- ☐ - - ☐ - ☐ -/+ ☐ + ☐ ++
42. **Welchen Verbesserungsbedarf sehen Sie für die Öffentlichkeitsarbeit der demea und den Materialeffizienzpreis?**

Bitte werfen Sie den ausgefüllten Fragebogen in den bereit gestellten Karton ein

oder senden Sie ihn möglichst umgehend zurück an die

BSR-Sustainability GmbH
Königsberger Straße 2 H
76139 Karlsruhe

Vielen Dank für Ihre Unterstützung!

Fragebogen zur Evaluierung des Impulsprogramms Materialeffizienz - Beraterbefragung bitte zurücksenden an:
BSR Sustainability GmbH, Königsberger Straße 2 H, 76139 Karlsruhe
Ansprechpartner: Volker Ott (Tel.: 0721/915 26 36-34), Annette Roser (Tel.: 0721/915 26 36-33)

Seite 6

4.4 Ergebnisse der Internetanalyse zu Bekanntheitsgrad und Medienwirksamkeit

Titel	Adresse	Nennung	konkreter Link zu ME	Dokument-Nr.	Datum	Inhalt	Kategorie
biz AWARDS - die Welt der Business-Wettbewerbe	www.biz-awards.de		-	-	-	> Umfangreiches Internetportal für Business-Wettbewerbe	Online-portal
		Materialeffizienzpreis	http://www.biz-awards.de/innovation/wettbewerbe/361/deutscher-materialeffizienzpreis.htm	I.1	k.A.	> Kategorie "Wettbewerbe" > eigener Artikel zum ME-Preis (2006/07) > Kontaktdaten, Links	
		Materialeffizienzpreis	http://www.biz-awards.de/innovation/nachrichten/555/heisse-tipps-fuer-den-sieg.htm	I.2	6.8.2007	> Kategorie "Nachrichten" > eigener Artikel zum ME-Preis 2007 > Links	
		Materialeffizienzpreis	http://www.biz-awards.de/innovation/nachrichten/222/recycling-auf-karibisch.htm	I.3	14.12.2005	> Kategorie "Nachrichten" > eigener Artikel zum ME-Preis 2005 > Links	
		Materialeffizienzpreis	http://www.biz-awards.de/innovation/nachrichten/37/materialeffizienzpreis-zum-ersten-mal-verliehen.htm	I.4	4.1.2005	> Kategorie "Nachrichten" > eigener Artikel zum ME-Preises 2004 > Links	
		Materialeffizienzpreis	http://www.biz-awards.de/gewinner/?search=on&words=materialeffizienz	I.5	k.A.	> Kategorie "Gewinner" > eigene Kurznachricht zum ME-Preis 2006	
www.uni-protokolle.de - Die Adresse für Ausbildung, Studium und Beruf	www.uni-protokolle.de	Materialeffizienzpreis				> Internetplattform aus dem universitären Bereich mit Nachrichten (zahlreiche Fachrichtungen), Lexikon, Bücherlisten, fachspezifischen Foren	Online-portal
		Materialeffizienzpreis	http://www.uni-protokolle.de/nachrichten/id/124698/	II.1	27.9.2006	> Kategorie "Nachrichten" > Vorstellung des ME-Preises 2006 mit Kontaktdaten	
		Materialeffizienzpreis	http://www.uni-protokolle.de/nachrichten/id/110648/	II.2	13.12.2005	> Kategorie "Nachrichten" > Vorstellung zweier Gewinner des Jahres 2005 und Kontaktdaten der Unternehmen	
		Materialeffizienzpreis	http://www.uni-protokolle.de/nachrichten/id/110544/	II.3	12.12.2005	> Kategorie "Nachrichten" > Bericht über die Verleihung 2005 mit Nennung der Preisträger und Kontaktdaten des ME-Preises	
			geht noch weiter!!!				
www.faktor-x.de, ein Portal der Aachener Stiftung Kathy Beys	www.faktor-x.info	Materialeffizienzpreis	http://www.faktor-x.info/cms.php?id=843	III.1	k.A.	> umfangreiches Portal zum Thema Dematerialisierung > Kategorie "Politik" > eigene Kurznachricht zum ME-Preis 2004 > Links	Online-Portal
		Materialeffizienzpreis	http://www.faktor-x.info/cms.php?id=842	III.2	29.9.2004	> Kategorie "News" > eigene Kurznachricht zum ME-Preis 2004	
		Materialeffizienzpreis	http://www.faktor-x.info/cms.php?id=928	III.3	k.A.	> Kategorie "case studies" > eigene Kurznachricht zum ME-Preis 2004	
			Vorstellung vieler weiterer Preisträger!!				
wiwi-treff	www.wiwi-treff.de					> umfangreiches Portal zum Thema Wirtschaftswissenschaften und deren Studium/Karriere	Online-Portal
		Materialeffizienzpreis	http://www.wiwi-treff.de/home/index.php?mainkatid=1&uka-tid=1&sid=18&artikelid=3634&pagenr=0	IV.1	17.9.2007	> Kategorie "Tipp der Woche" > eigener Artikel zum ME-Preis 2007 > Links	
Bista.de - Forum für Studenten	www.bista.de	Materialeffizienzpreis	http://www.bista.de/nachrichten/8821/Deutscher_Materialeffizienzpreis_zum_dritten_Mal_ausges.html	V.1	21.4.2006	> Kategorie "Nachrichten" > Veröffentlichung der VDI/VDE-Pressesmitteilung vom 21.4.2006 > Kontaktdaten	Online-Portal
idw - Informationsdienst Wissenschaft	www.idw-online.de					> wissenschaftlicher online Informationsdienst	Online-Informationsdienst
		Materialeffizienzpreis	http://idw-online.de/pages/de/news211319	VI.1	31.5.2007	> Kategorie "Pressemitteilung" > Veröffentlichung der BAM-Pressesmitteilung vom 31.5.2007 > Kontaktdaten; Links	
		Demea	http://idw-online.de/pages/de/news220463	VI.2	30.7.2007	> Kategorie "Pressemitteilung" > Veröffentlichung einer Uni Bayreuth - Pressesmitteilung vom 30.7.2007 > Kontaktdaten; Links	
		VerMat	http://idw-online.de/pages/de/news213648	VI.3	13.6.2007	> Kategorie "Pressemitteilung" > Veröffentlichung der VDI/VDE -Pressesmitteilung vom 13.6.2007 > Kontaktdaten; Links	
		Demea	http://idw-online.de/pages/de/news195243	VI.4	6.2.2007	> Kategorie "Pressemitteilung" > Veröffentlichung der VDI/VDE -Pressesmitteilung vom 6.2.2007 > Kontaktdaten; Links	
		Demea	http://idw-online.de/pages/de/news184673	VI.5	14.11.2006	> Kategorie "Pressemitteilung" > Veröffentlichung der VDI/VDE -Pressesmitteilung vom 14.11.2007 > Kontaktdaten; Links	
		Materialeffizienzpreis	http://idw-online.de/pages/de/news177047	VI.6	27.9.2006	> Kategorie "Pressemitteilung" > Veröffentlichung der BAM -Pressesmitteilung vom 27.9.2007 > Kontaktdaten; Links	
		Materialeffizienzpreis	http://idw-online.de/pages/de/news155778	VI.7	21.4.2006	> Kategorie "Pressemitteilung" > Veröffentlichung der VDI/VDE -Pressesmitteilung vom 21.4.2004 > Kontaktdaten; Links	
		VerMat	http://idw-online.de/pages/de/news145552	VI.8	2.2.2006	> Kategorie "Pressemitteilung" > Veröffentlichung der VDI/VDE -Pressesmitteilung vom 2.2.2006 > Kontaktdaten; Links	
		Demea	http://idw-online.de/pages/de/news140548	VI.9	13.12.2005	> Kategorie "Pressemitteilung" > Veröffentlichung der VDI/VDE -Pressesmitteilung vom 13.12.2005 > Kontaktdaten; Links	
		Materialeffizienzpreis	http://idw-online.de/pages/de/news140507	VI.10	13.12.2005	> Kategorie "Pressemitteilung" > eigene Pressesmitteilung mit AIF vom 13.12.2005 > Kontaktdaten, Links (AIF)	
		Materialeffizienzpreis	http://idw-online.de/pages/de/news140238	VI.11	12.12.2005	> Kategorie "Pressemitteilung" > eigene Pressesmitteilung mit BAM vom 12.12.2005 > Kontaktdaten, Links	

Endbericht „Untersuchung der Wirksamkeit des Programms zur Verbesserung der Materialeffizienz“

Titel	Adresse	Nennung	konkreter Link zu ME	Dokument-Nr.	Datum	Inhalt	Kategorie
Dörken MKS (ausgezeichnetes Unternehmen)	www.doerken-mks.de					> Unternehmenshomepage	Unternehmen
		Materialeffizienzpreis	http://www.doerken-mks.de/index.php?id=33&L=1&no_cache=1&tx_ttnews[backPid]=33&tx_ttnews[tt_news]=1	VII.1	1.12.2006	> Kategorie "Unternehmensnews" > eigener Artikel zum ME-Preis 2006	
GründerMagazin.online	www.gruendermagazin.com					> Online-Magazin	Online-Magazin
		Materialeffizienzpreis	http://www.gruendermagazin.com/existenzgruendung-index-38--319--deutscher_materialeffizienzpreis_06.htm	VIII.1	6.7.2006	> Kategorie "News" > eigene Kurznachricht zum ME-Preis 2006 (Quelle: biz-awards) > Links	
TechnologieStiftung Berlin	www.technologie-stiftung-berlin.de					> Dialog- und Innovationsförderung	Stiftung
		Materialeffizienzpreis	http://www.technologie-stiftung-berlin.de/index.php/news/2857.html?Highlight=materialeffizienz	IX.1	4.6.2007	> Kategorie "News" > Veröffentlichung der BAM-Pressemitteilung vom 31.5.2007 > Kontaktdaten; Links	
		Materialeffizienzpreis	http://www.technologie-stiftung-berlin.de/index.php/news/1558.html?Highlight=materialeffizienz	IX.2	18.10.2004	> Kategorie "News" > eigene Kurznachricht zum ME-Preis 2004 > Links	
woodworker.de	www.woodworker.de					> Online-Portal zu Holz(aus)bau	Online-Portal
		Materialeffizienzpreis	http://www.woodworker.de/forum/wettbewerb-deutscher-materialeffizienzpreis-2007-a-110492.html	X.1	17.07.2007	> Kategorie "News" > Link auf die Homepage "handwerk-info.de" (s.u.)	
Titel	Adresse	Nennung	konkreter Link zu ME	Dokument-Nr.	Datum	Inhalt	Kategorie
handwerk-info.de	www.handwerk-info.de					> Online-Portal mit News und Tipps für das Handwerk	Online-Portal
		Materialeffizienzpreis	http://www.handwerk-info.de/artikel/wettbewerb-deutscher-materialeffizienzpreis-2007.html	XI.1	17.07.2007	> Kategorie "Wettbewerbe" > eigene Kurznachricht zum ME-Preis 2007 > Links	
		Materialeffizienzpreis	http://www.handwerk-info.de/artikel/wettbewerb-materialeffizienzpreis-2006.html	XI.2	26.05.2006	> Kategorie "Wettbewerbe" > eigene Kurznachricht zum ME-Preis 2006 > Links	
Innovations Report	www.innovations-report.de					> Forum für Wissenschaft, Industrie und Wirtschaft	Online-Portal
		Demea	http://www.innovations-report.de/html/berichte/wirtschaft_finanzen/bericht-87993.html	XII.1	30.07.2007	> Kategorie "Nachricht" > Veröffentlichung der Universität Bayreuth/IDW-Pressesmitteilung vom 30.7.2007	
		VerMat	http://www.innovations-report.de/html/berichte/wirtschaft_finanzen/bericht-85843.html	XII.2	14.06.2007	> Kategorie "Nachricht" > Veröffentlichung der VDI/VDE - Pressemitteilung vom 13.6.2007 > Links	
		VerMat	http://www.innovations-report.de/html/berichte/wirtschaft_finanzen/bericht-85506.html	XII.3	08.06.2007	> Kategorie "Nachrichten" > Veröffentlichung der VDI/VDE - Pressemitteilung vom 6.6.2007 > Links	
		Materialeffizienzpreis	http://www.innovations-report.de/html/berichte/maschinenbau/bericht-85306.html	XII.4	01.06.2007	> Kategorie "Nachrichten" > Veröffentlichung der MM Maschinenmarkt-Kurznachricht vom 1.6.2007 > Links	
LaborPraxis	www.laborpraxis.de					> Online-Journals für Labor, Analytik und Life Sciences	Online-Journal
		Materialeffizienzpreis	http://www.laborpraxis.de/fachartikel/lp_fachartikel_nh_3366451.html	XIII.1	6.2006	> Kategorie "Materialprüfung" bzw. "Artikel" > eigene Kurznachricht zum ME-Preis 2006 > Links	
„mittelstand.de	www.mittelstand.de					> Online-Portal für Mittelstandsunternehmen unterschiedlichster Branchen	Online-Portal
		Materialeffizienzpreis	http://www.mittelstand.de/mit/news.aspx?tabid=11125&ssid=1&formid=11&funcmode=11000&funcid=013d5f59a0309cab8a25df15ac83611&search=0	XIV.1	30.10.2006	> Kategorie "Wettbewerbe" > eigener Artikel zum ME-Preis 2006 (Quelle: BMWA) > Links	
vbw - Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e.V.	www.vbw-bayern.de					> Homepage eines Wirtschaftsverbandes	Verband
		Materialeffizienzpreis	http://www.vbw-bayern.de/agv/index.php?StoryID=9765	XV.1	k.A.	> Kategorie "Im Fokus" > eigene Kurznachricht zum ME-Preis 2007 > Links	
Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (BAM)	www.bam.de					> Homepage der BAM	öffentliche Anstalt
		Materialeffizienzpreis	http://www.bam.de/de/aktuell/presse/pressemitteilungen/pm_2005/pm_2005_medien/pm_17_05.pdf	XVI.1	1.12.2005	> Kategorie "Pressemitteilung" > Einladung zur ME-Preisverleihung 2005 > Kontaktdaten	
		Materialeffizienzpreis	http://www.bam.de/de/aktuell/presse/pressemitteilungen/pm_2006/pm13_2006.htm	XVI.2	27.9.2006	> Kategorie "Pressemitteilung" > eigene Pressemitteilung zum ME-Preis 2006 > Kontaktdaten	
		Materialeffizienzpreis	http://www.bam.de/de/aktuell/presse/pressemitteilungen/pm_2007/pm12_07.htm	XVI.3	31.5.2007	> Kategorie "Pressemitteilung" > eigene Pressemitteilung zum ME-Preis 2007 > Kontaktdaten	
JuraForum	www.juraforum.de					> Online-Portal zu juristischen Fragen	Online-Portal
		Materialeffizienzpreis	http://www.juraforum.de/forum/t84700/s.html	XVII.1	21.4.2006	> Kategorie "Nachrichten" > Veröffentlichung der VDI/VDE-Pressesmitteilung vom 21.4.2006 > Links	
		Materialeffizienzpreis	http://www.juraforum.de/forum/t108473/s.html	XVII.2	27.9.2006	> Kategorie "Nachrichten" > Veröffentlichung der BAM-Pressesmitteilung vom 27.9.2006 > Links	
Initiative Gründerregion Schwaben	www.gruenderregion-schwaben.de					> Homepage der Initiative Gründerregion Schwaben	Initiative
		Materialeffizienzpreis	http://gruenderregion-schwaben.de/content/e111/e302/news_more.php?index=2048	XVI-II.1	k.A.	> Kategorie "Aktuelles" > Veröffentlichung der BAM-Pressesmitteilung vom 27.9.2006	
		Demea	http://gruenderregion-schwaben.de/content/e111/e113/news_more.php?index=1743	XVI-II.2	k.A.	> Kategorie "Aktuelles" > Veröffentlichung der IMU-Pressesmitteilung	
BT Bewehrungstechnik	www.bewehrungstechnik.de					> Unternehmenshomepage	Unternehmen
		Materialeffizienzpreis	http://www.bewehrungstechnik.de/fileadmin/media/User_Files/Bamtec/Galerien/_sonstige/Unterlagen_zum_Deutschen_Materialeffizienzpreis_2005.pdf	XIX.1	k.A.	> Kurze Vorstellung des ME-Preis > eigener Artikel: Vorstellung des ausgezeichneten Produktes (2005) (pdf)	

Endbericht „Untersuchung der Wirksamkeit des Programms zur Verbesserung der Materialeffizienz“

Titel	Adresse	Nennung	konkreter Link zu ME	Dokument-Nr.	Datum	Inhalt	Kategorie
Gründer-MV.de	www.gruender-mv.de					> Online-Portal für Existenzgründer in Mecklenburg-Vorpommern	Online-Portal
		Materialeffizienzpreis	http://www.gruender-mv.de/news/gruendernews/2007/August/0608c.html	XX.1	6.8.2007	> Kategorie "News" > eigener Artikel zum ME-Preis 2007	
IHK Braunschweig	www.braunschweig.ihk.de					> Homepage der IHK Braunschweig	Industrie- und Handelskammer
		Materialeffizienzpreis	http://www.braunschweig.ihk.de/innovation_umwelt/nachrichten_2006/juni_06/?viewMeldung=meldung_1148996372_3_1	XXI.1	6.2006	> Kategorie "Nachrichten" > eigene Kurznachricht zu ME-Preis 2006 > Links	
			http://www.braunschweig.ihk.de/innovation_umwelt/nachrichten_2007/juni_07/?viewMeldung=meldung_1180621290_6_2	XXI.2	6.2007	> Kategorie "Nachrichten" > Veröffentlichung der BAM-Pressesmitteilung vom 31.5.2007 > Kontaktdaten, Links	
Maschinenmarkt	www.maschinenmarkt.vogel.de	Materialeffizienzpreis	http://www.maschinenmarkt.vogel.de/themenkanale/konstruktion/werkstoffe/metalle/articles/67719/	XXII.1	1.6.2007	> Online-Portal für Maschinenbau > Kategorie "Metalle" > eigene Kurznachricht zu ME-Preis 2007 > Links	Online-Portal
NeMa	www.neuematerialien.de					> Homepage des Bereichs neue Materialien des IVAM Fachverband für Mikrotechnik	Interessensvertretung
		Materialeffizienzpreis	http://www.neuematerialien.de/index.php?content=mitteilung_details&mitteilung_id=1016	XXI-II.1	6.2007	> Kategorie "Publikationen" > eigene Kurznachricht zu ME-Preis 2007 > Link	
Efa - Effizienzagentur NRW	www.efanrw.de	Materialeffizienzpreis	http://www.efanrw.de/?sid=28&hid=597	XXIV.1	k.A.	> Homepage der Effizienzagentur NRW > Kategorie "Pressemittelung" > eigene Kurznachricht zu ME-Preis 2007 > Links	Kategorie??
Materialsgate	www.materialsgate.de					> Online-Portal für Fragen zu Materialien	Online-Portal
		Materialeffizienzpreis	http://www.materialsgate.de/mnews/mn-277.html	XXV.1	21.4.2006	> Kategorie "News" > eigene Kurznachricht zu ME-Preis 2006 > Links	
		Materialeffizienzpreis	http://www.materialsgate.de/mnews/mn-1873.html?highlight=materialeffizienz	XXV.2	1.6.2007	> Kategorie "News" > Veröffentlichung der BAM-Pressesmitteilung vom 31.5.2007 > Links	
		NeMat	http://www.materialsgate.de/mnews/mn-1167.html?highlight=materialeffizienz	XXV.3	15.11.2006	> Kategorie "News" > Veröffentlichung der VDI/VDE-Pressesmitteilung vom 14.11.2006 > Links	
		Materialeffizienzpreis	http://www.materialsgate.de/mnews/mn-277.html?highlight=materialeffizienz	XXV.4	21.4.2006	> Kategorie "News" > Veröffentlichung der VDI/VDE-Pressesmitteilung vom 21.4.2006 > Links	
		Demea	http://www.materialsgate.de/mnews/mn-2110.html?highlight=materialeffizienz	XXV.5	31.7.2007	> Kategorie "News" > Veröffentlichung der Universität Bayreuth/IDW-Pressesmitteilung vom 30.7.2007	
		Materialeffizienzpreis	http://www.materialsgate.de/mnews/mn-932.html?highlight=materialeffizienz	XXV.6	28.9.2006	> Kategorie "News" > Veröffentlichung der BAM-Pressesmitteilung vom 27.9.2006 > Links	
		Demea	http://www.materialsgate.de/mnews/mn-1458.html?highlight=materialeffizienz	XXV.7	7.2.2007	> Kategorie "News" > Veröffentlichung der VDI/VDE-Pressesmitteilung vom 6.2.2007 > Links	
		VerMat	http://www.materialsgate.de/mnews/mn-1915.html?highlight=materialeffizienz	XXV.8	14.6.2007	> Kategorie "News" > Veröffentlichung der VDI/VDE-Pressesmitteilung vom 13.6.2007 > Links	
		Materialeffizienzpreis	http://www.materialsgate.de/mnews/mn-2101.html?highlight=materialeffizienz	XXV.9	30.7.2007	> Kategorie "News" > Veröffentlichung einer Pressemittelung über die Euromold 2007 mit Erwähnung des ME-Preis	
Euromold	www.euromold.com					> Homepage der Euromold-Messe 2007	Messe
		Materialeffizienzpreis	http://www.euromold.com/deutsch/ausstellerinfo/sonderthemen/werkstoffe/index.php	XXVI.1	k.A.	> Erwähnung der ME-Preisverleihung	
Ennepe-Ruhr-Kreis	www.enkreis.de					> "Betrieb & Umwelt": Informationsdienst (pdf)	Kreis
		Materialeffizienzpreis	http://www.enkreis.de/images/dld/1942007_162634_bu01_2007.pdf	XXVII.1	Nr. 1 2007	> eigener Artikel über einen ME-Preisträger 2006	
colour europe	www.colour-europe.de					> Online-Portal zum Thema Farben und Oberflächenbeschichtung	Online-Portal
		Materialeffizienzpreis	http://www.colour-europe.de/pf_111_2006_12.htm	XXVI-II.1	28.12.2006	> Kategorie "Nachrichten" > Erwähnung eines ME-Preisträgers 2006	
galvanotechnik.de	www.galvanotechnik.de					> Online-Portal für Galvano- und Leiterplattentechnik	Online-Portal
		Materialeffizienzpreis	http://www.galvanotechnik.de/gt/nprodukte/link_nprodukt.htm ausserdem: Fachzeitschrift Galvanotechnik 7/2007	XXIX.1	7.2007	> Kategorie "Wichtiges in Kürze" > eigene Kurznachricht zum ME-Preis 2007	
Handwerkskammer für München und Oberbayern	www.hwk-muenchen.de					> Homepage der Handwerkskammer München und Oberbayern	Handwerkskammer
		Materialeffizienzpreis	http://www.hwk-muenchen.de/view?onr=74&pnr=1209	XXX.1	14.6.2007	> Infostream 27/2007 > eigene Kurznachricht zum ME-Preis 2007 > Links	
Aachener Stiftung Kathy Beys	www.aachener-stiftung.de					> Homepage der Stiftung	Stiftung
		Materialeffizienzpreis	http://www.aachener-stiftung.de/downloads/aktuell_2007_1_s.pdf	XXXI.1	k.A.	> Newsletter 1/2007 (pdf) > eigener Artikel zu ME-Preis 2007	
		Materialeffizienzpreis/Demea	http://www.aachener-stiftung.de/downloads/aktuell_2006_1.pdf	XXXI.2	k.A.	> Newsletter 1/2006 (pdf) > eigener Artikel zu Gründung der Demea und ME-Preis 2006	
		Materialeffizienzpreis	http://www.aachener-stiftung.de/downloads/aktuell_2005_2.pdf	XXXI.3	k.A.	> Newsletter 2/2005 (pdf) > eigener Artikel zu ME-Preis 2005	
Aachender Stiftung Kathy Beys	www.aachener-stiftung.de					> Newsletter 2/2004 (pdf) > eigene Kurznachricht zu ME-Preis 2004	Stiftung
		Materialeffizienzpreis	http://www.aachener-stiftung.org/downloads/aktuell2004_2.pdf	XXXI.4	k.A.	> Newsletter 2/2004 (pdf) > eigene Kurznachricht zu ME-Preis 2004	

Titel	Adresse	Nennung	konkreter Link zu ME	Doku- ment- Nr.	Datum	Inhalt	Kate- gorie
VDI VDE-IT	www.vdivde-it.de	-				> Homepage der VDI/VDE Innovation und Technik	Inter- sens- ver- tre- tung
		Demea	http://www.vdivde-it.de/presse/archiv/2005/PM2006_01_13	XXXII .1	13.1.2006	> Kategorie "Presse" > eigene Pressemitteilung zum Start der Demea > Kontaktdaten, Links	
		VerMat	http://www.vdivde-it.de/presse/archiv/2006/PM_2006_02_02	XXXII .2	2.2.2006	> Kategorie "Presse" > eigene Pressemitteilung zum Start von VerMat > Kontaktdaten, Links	
		Materialeffizienzpreis	http://www.vdivde-it.de/presse/archiv/2006/PM_2006_04_21	XXXII .3	21.4.2006	> Kategorie "Presse" > eigene Pressemitteilung zum ME-Preis 2006 > Kontaktdaten, Links	
		VerMat	http://www.vdivde-it.de/presse/PM-2007-06-06	XXXII .4	6.6.2007	> Kategorie "Presse" > eigene Pressemitteilung zu VerMat > Kontaktdaten, Links	
		VerMat	http://www.vdivde-it.de/presse/PM-2007-06-13-c	XXXII .5	13.6.2007	> Kategorie "Presse" > eigene Pressemitteilung zu VerMat > Kontaktdaten, Links	
		Demea	http://www.vdivde-it.de/eng/eng_presse/PM_2007_02_06/view?searchterm=materialeffizienz	XXXII .6	6.2.2007	> Kategorie "Presse" > eigene Pressemitteilung zu Demea > Kontaktdaten, Links	
		NeMat	http://www.vdivde-it.de/presse/archiv/2006/PM_2006_11_22	XXXXI I.7	14.11.2006	> Kategorie "Presse" > eigene Pressemitteilung zu NeMat > Kontaktdaten, Links	